



Being The NET Frontier!

Financial Presentation

2012/9/7

FreeBit Co., Ltd.

SiLK VISION 2013

SiLK VISION 2013 骨子

IPv6&仮想化によるプラットフォーム提供で世界No.1を目指す

IPv6コンテンツの開発/
利用環境を提供

世界への進出の強いコミット

“ソフトウェアのハードウェア化”
に挑戦する

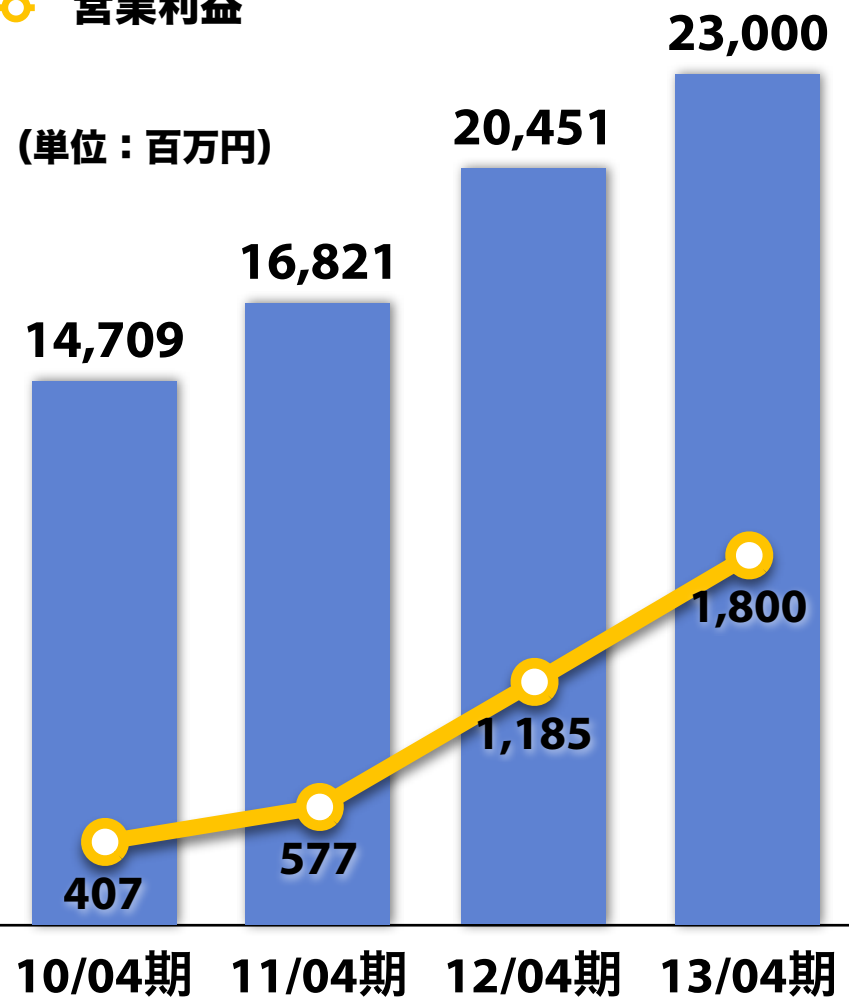
2013年4月期で売上230億円、
営業利益18億円を目指す。

中国事業は2013年4月期に
連結対象化を目指す

成長の下支えとして、ISP買収/
コア技術補完/コアマーケット顧客
補完を実現するために積極的に事業
買収を行う

SiLK VISION 2013 業績目標

■ 売上高(コア事業)
○ 営業利益



事業方針

業績方針

本日のアジェンダ

- 1. 2013年4月期 第1四半期連結業績**
- 2. 今期の施策に関する進捗**

2013年4月期 第1四半期連結業績

2013年4月期 基本方針

2013年4月期 基本方針

ブロードバンド インフラ

- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始。
→年度末で固定/クラウド+モバイルのユーザ数を同数まで成長させる
- マンションインターネット分野の拡大

クラウド コンピューティング インフラ

- フリービットクラウドのラインアップの強化
- SiLK NOCと共同でMSP(マネージドサービス)の立ち上げ
- 継続的なサーバ/ネットワークコスト削減による利益率の向上

アドテクノロジー インフラ

- 独自テクノロジーに基づくプラットフォーム戦略をベースに様々なサービスを提供予定
- 中国進出によって上海オフィス設立し、年度末までに営業開始

次世代 インターネット・ ユビキタスインフラ

- M2M領域をCloud@SDを中心としたソリューション展開を日中で行う
- ServersManシリーズライセンスのOEMセールス強化

B2C (DTI)

- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始
- 唐津/無錫を利用したBPO推進による効率化
- aigoハードウェアとネットワークを組み合わせた商品のリリース
→ユビキタスプロバイダとしての地位を確立する

2013年4月期 第1四半期サマリ

2013年4月期第1四半期 業績トピック

売上高

- コア事業で前年同期比**13.8%の増収**
(ノンコア含む売上高全体では**5.1%増収**)

EBITDA

- 売上総利益は、コア事業では前年同期比**4.1%の増益**
(ノンコアを含む全体では**5.4%の増益**)であり、
事業成長軌道を継続
- EBITDAは、一時費用で発生したキャッシュ約76百万円
を考慮すると、前年同期比**12.7%増加**
(一時費用を含まないEBITDAでは**3.6%減**)
- 販売管理費でフルスピードの移転費用等の一時費用として、
約22百万円が発生。人員獲得等の先行投資も継続
- DTIのモバイル獲得数超過により、獲得費用が約54百万円
上振れ

当期純利益

- 子会社の業績改善に伴い、過去の欠損金の解消による税金
費用と少数株主利益が増加
- 中間期にはグループ会社の統合効果により、法人税等
調整額を△1.7~2.2億円計上のため、**黒字転換**の見通し

第1四半期予算に対しては上振れして進行中

連結業績サマリ PL

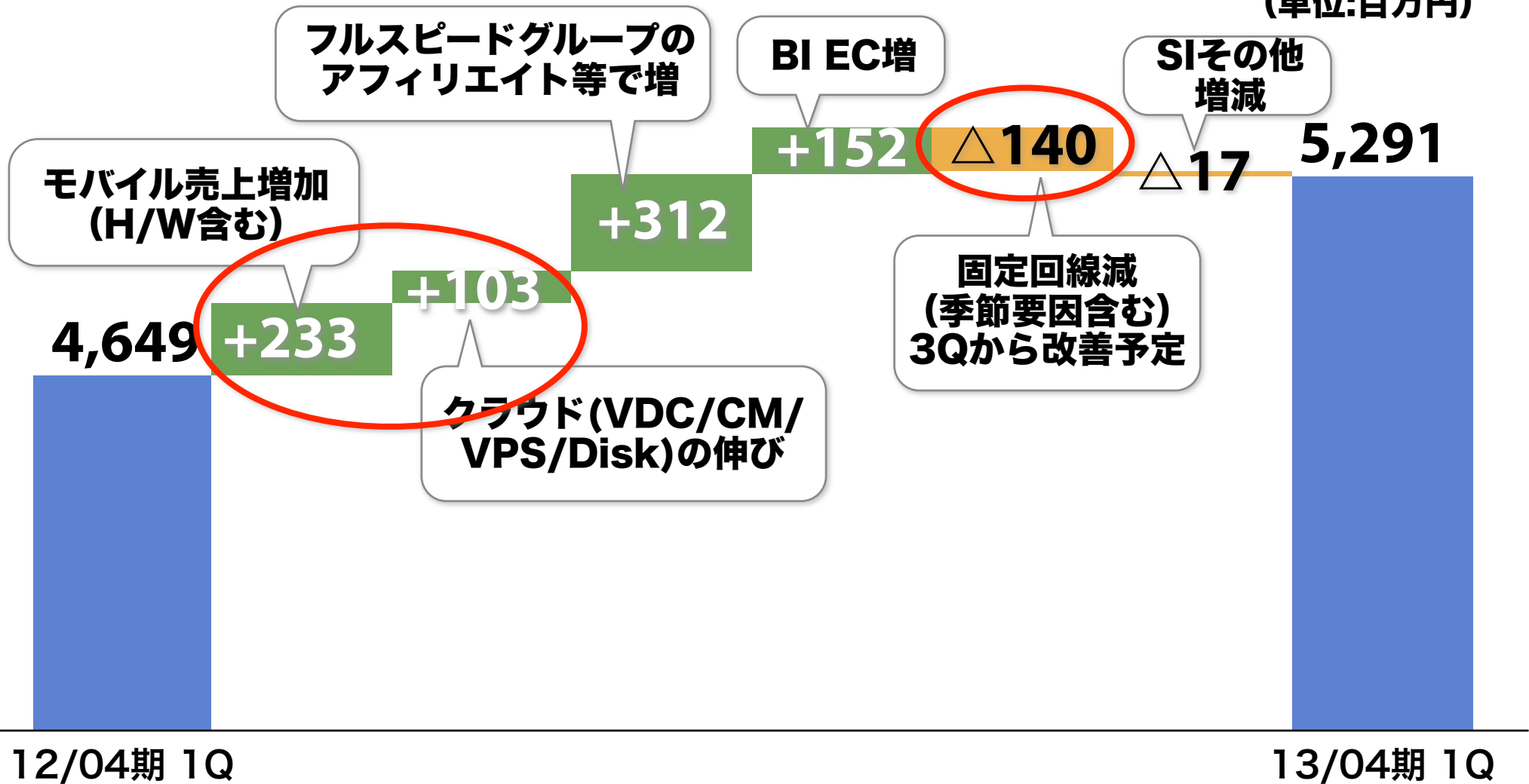
連結業績サマリ PL

(単位:百万円)

	12/04期 1Q	13/04期 1Q	前年 同期比	13/04期 中間予想	対中間 進捗率
売上高					
コア事業	4,649	5,291	+13.8%	10,500	50.4%
全体	5,035	5,291	+5.1%	10,500	50.4%
EBITDA	471	454	△3.6%	—	—
営業利益					
コア事業	270	149	△44.8%	400	37.3%
全体	158	149	△5.9%	400	37.3%
経常利益	206	112	△45.5%	300	37.5%
当期純利益	158	△49	[△207]	10	[△59]
一株純利益	7.9(円)	△2.4(円)	[△10.4(円)]	—	—

前年同期比差異分析-売上高(コア事業のみ)

(単位:百万円)



重点事業が順調に立ち上がり、レガシー固定回線(ダイヤルアップ、ADSL)の減少と、FTTHが季節要因で減少したことによる売上減を吸収し、**13.8%の増収(コア事業)**を達成。

2013年4月期 基本方針

ブロードバンド インフラ

- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始。
→ 年度末で固定/クラウド+モバイルのユーザ数を同数まで成長させる
- マンションインターネット分野の拡大

クラウド コンピューティング インフラ

- フリービットクラウドのラインアップの強化
- SiLK NOCと共同でMSP(マネージドサービス)の立ち上げ
- 継続的なサーバ/ネットワークコスト削減による利益率の向上

アドテクノロジー インフラ

- 独自テクノロジーに基づくプラットフォーム戦略をベースに様々なサービスを提供予定
- 中国進出によって上海オフィス設立し、年度末までに営業開始

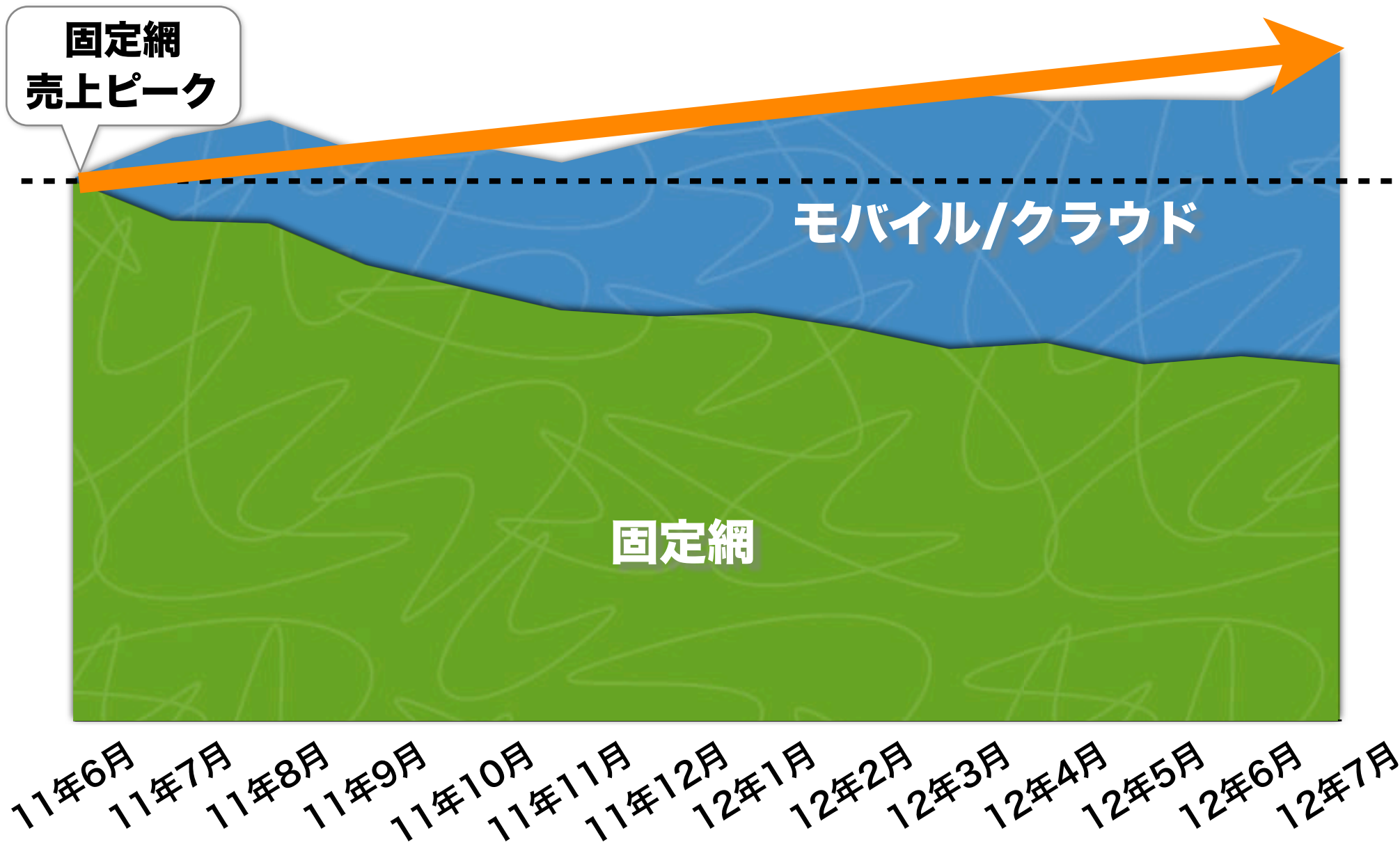
次世代 インターネット・ ユビキタスインフラ

- M2M領域をCloud@SDを中心としたソリューション展開を日中で行う
- ServersManシリーズライセンスのOEMセールス強化

B2C (DTI)

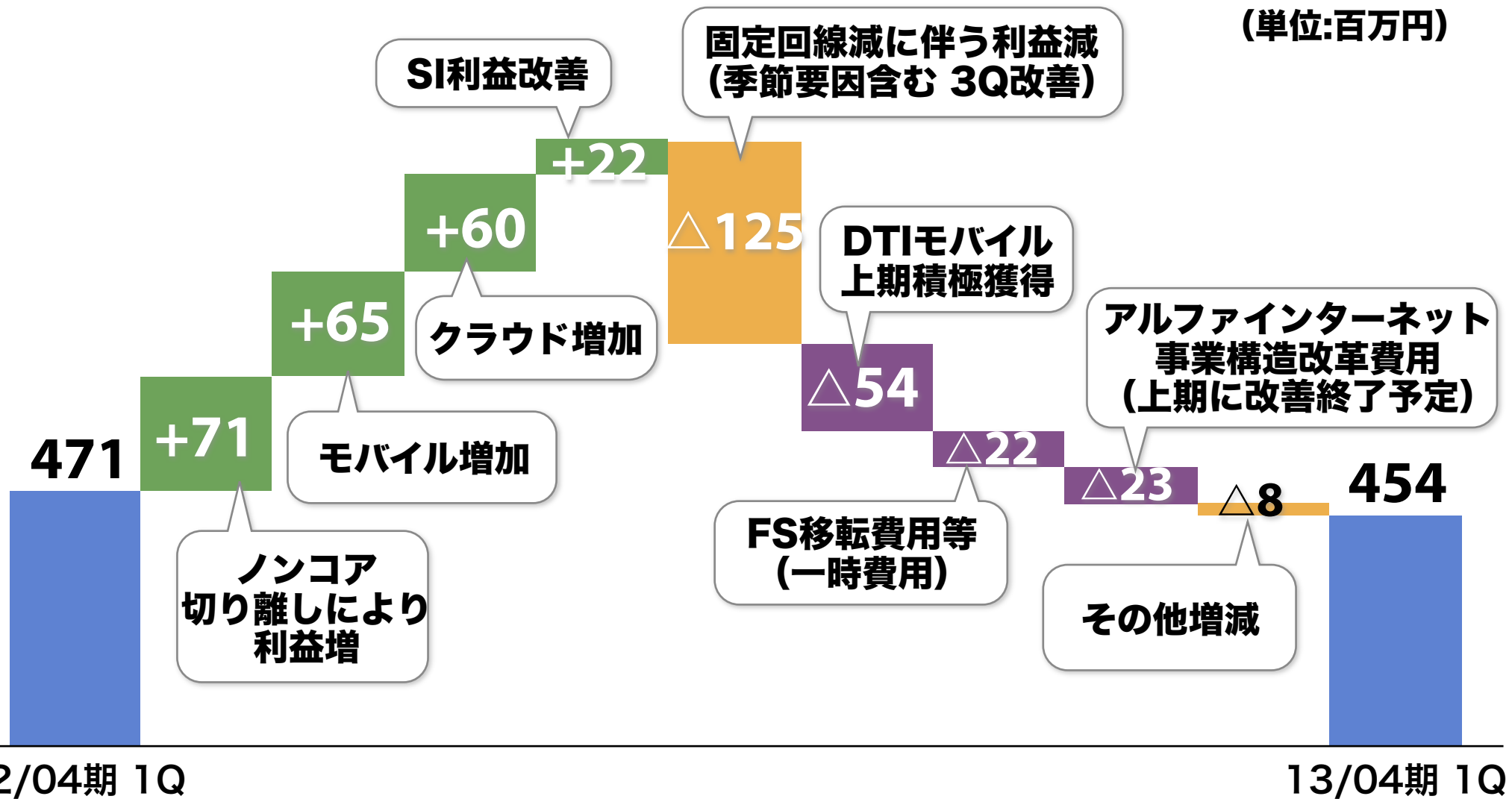
- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始
- 唐津/無錫を利用したBPO推進による効率化
- aigoハードウェアとネットワークを組み合わせた商品のリリース
→ ユビキタスプロバイダとしての地位を確立する

固定網(主にレガシー系)の減少を モバイル/クラウドの成長で補い、更に成長基調に転換



前年同期比差異分析-EBITDA

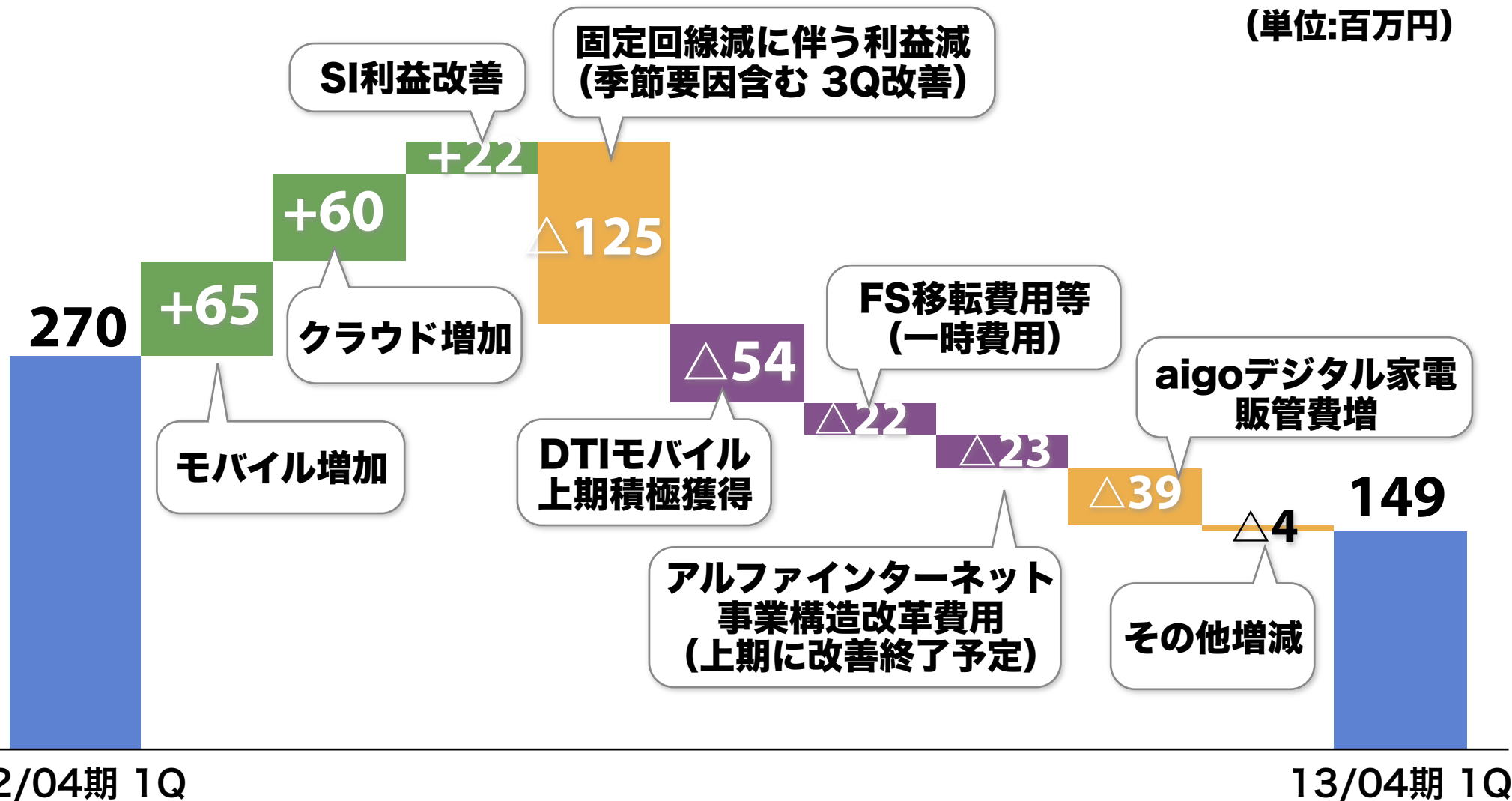
(単位:百万円)



ノンコア事業の切り離しと重点事業が利益貢献。DTIの積極獲得策とフルスピードの移転費用等の一時費用と固定回線減少によりEBITDAは前年同期比マイナスとなる。固定回線減は下期以降に改善の見通し。

前年同期比差異分析-営業利益(コア事業のみ)

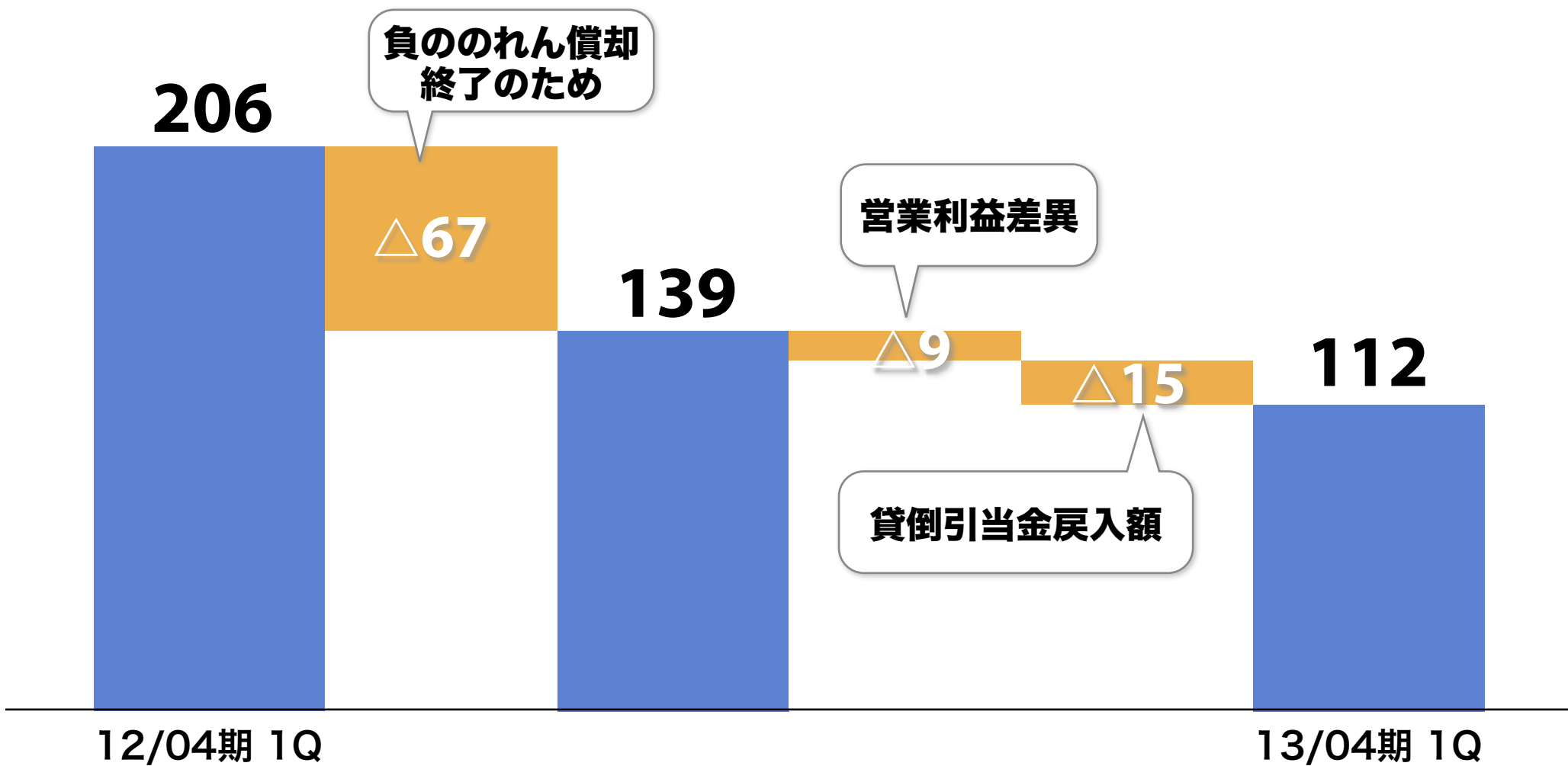
(単位:百万円)



重点事業が利益貢献。DTIの積極獲得策とフルスピードの移転費用等の一時費用と固定回線減少により営業利益は前年同期比マイナスとなる（期初計画どおり）。固定回線減は下期以降に改善の見通し。

前年同期比差異分析-経常利益

(単位:百万円)



前年同期比差異分析-当期純利益

(単位:百万円)

158

経常利益/
特別損失差異

△31

DTIの欠損解消により
法人税等の税金費用増加

△57

前期DTI/BAの合併に伴う
繰延税金資産等の計上

△86

2QではDTI/EXMの合併に
より税金費用は大幅に削減

子会社損益の向上による
少数株主利益増

△31

2QではDTI/EXMの合併に
伴う繰延税金資産等の計上に
より1.7~2.2億円改善

△49

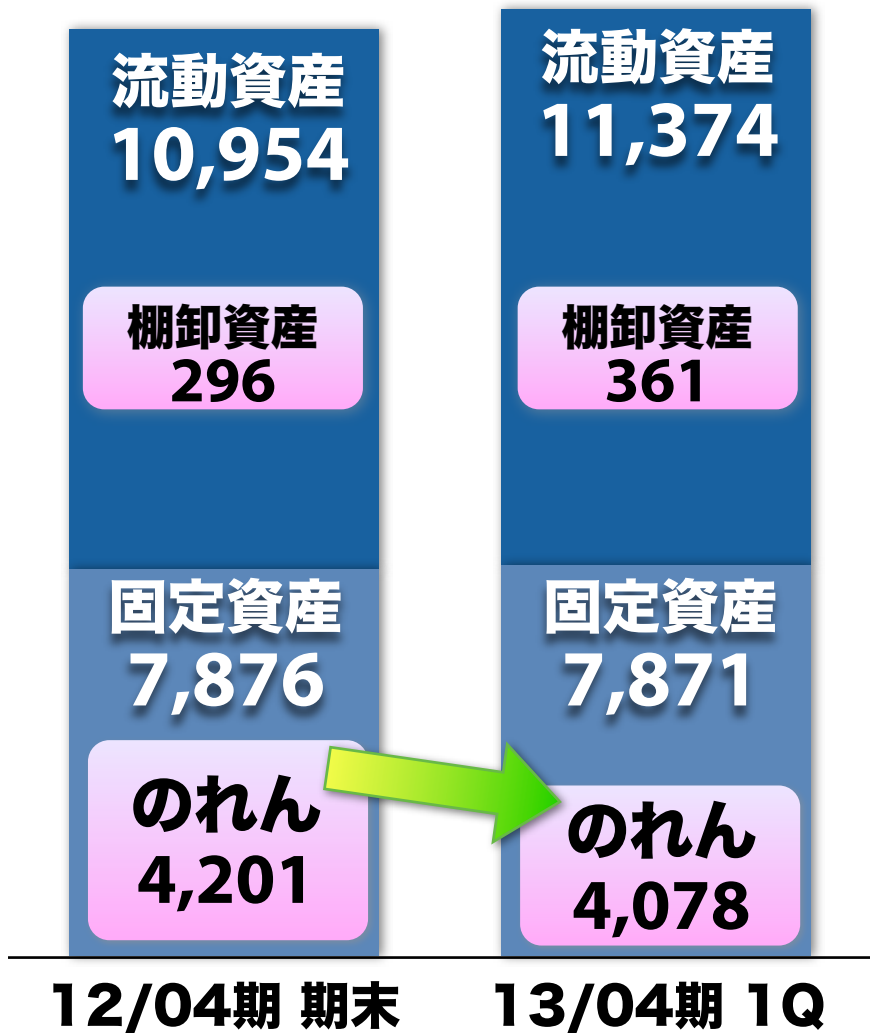
12/04期 1Q

13/04期 1Q

連結業績サマリ BS (抜粋)

連結業績サマリBS (資産の部)

(単位:百万円)

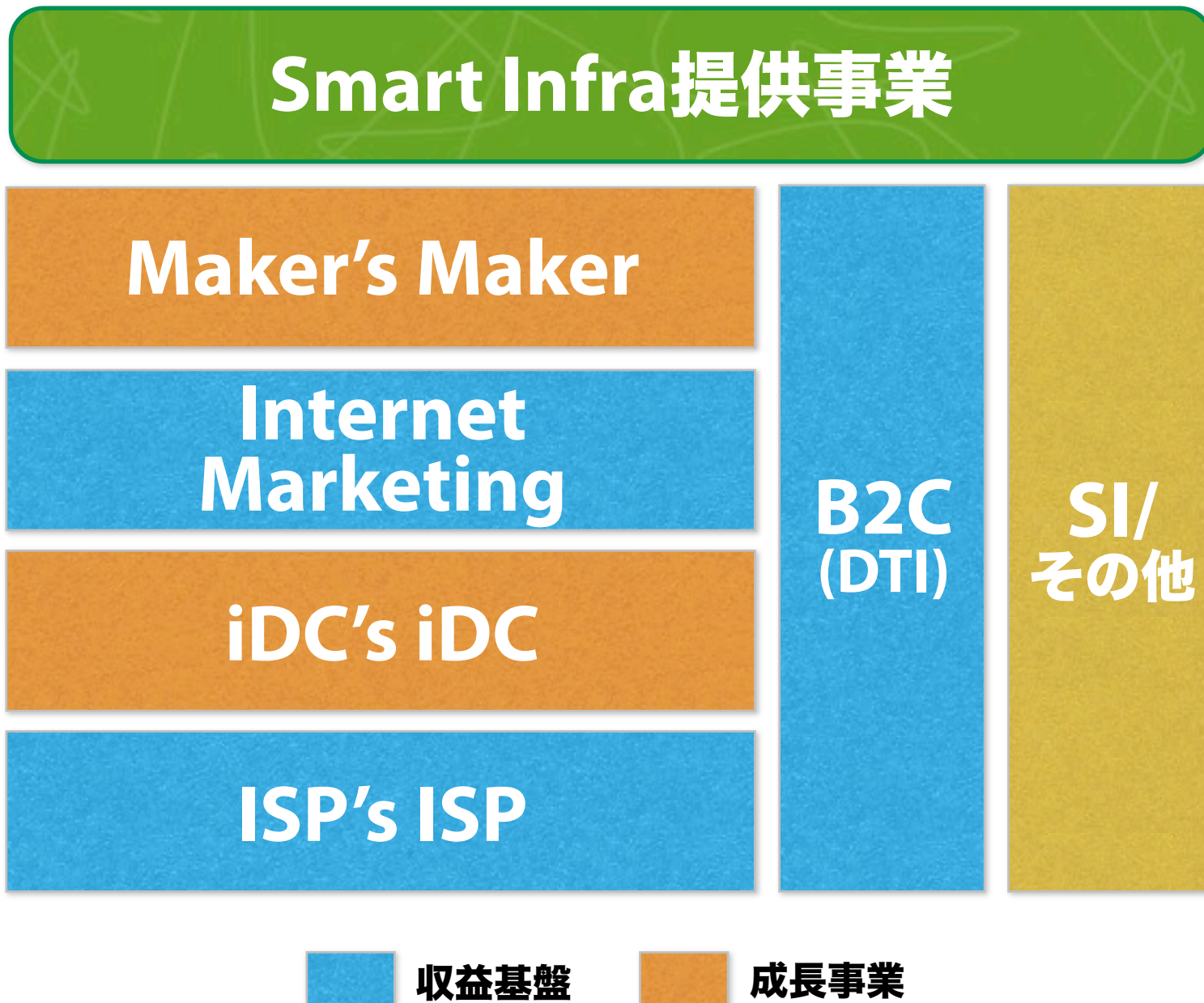


のれん: **2.9%減**

●既存事業の償却

セグメント別第1四半期業績結果

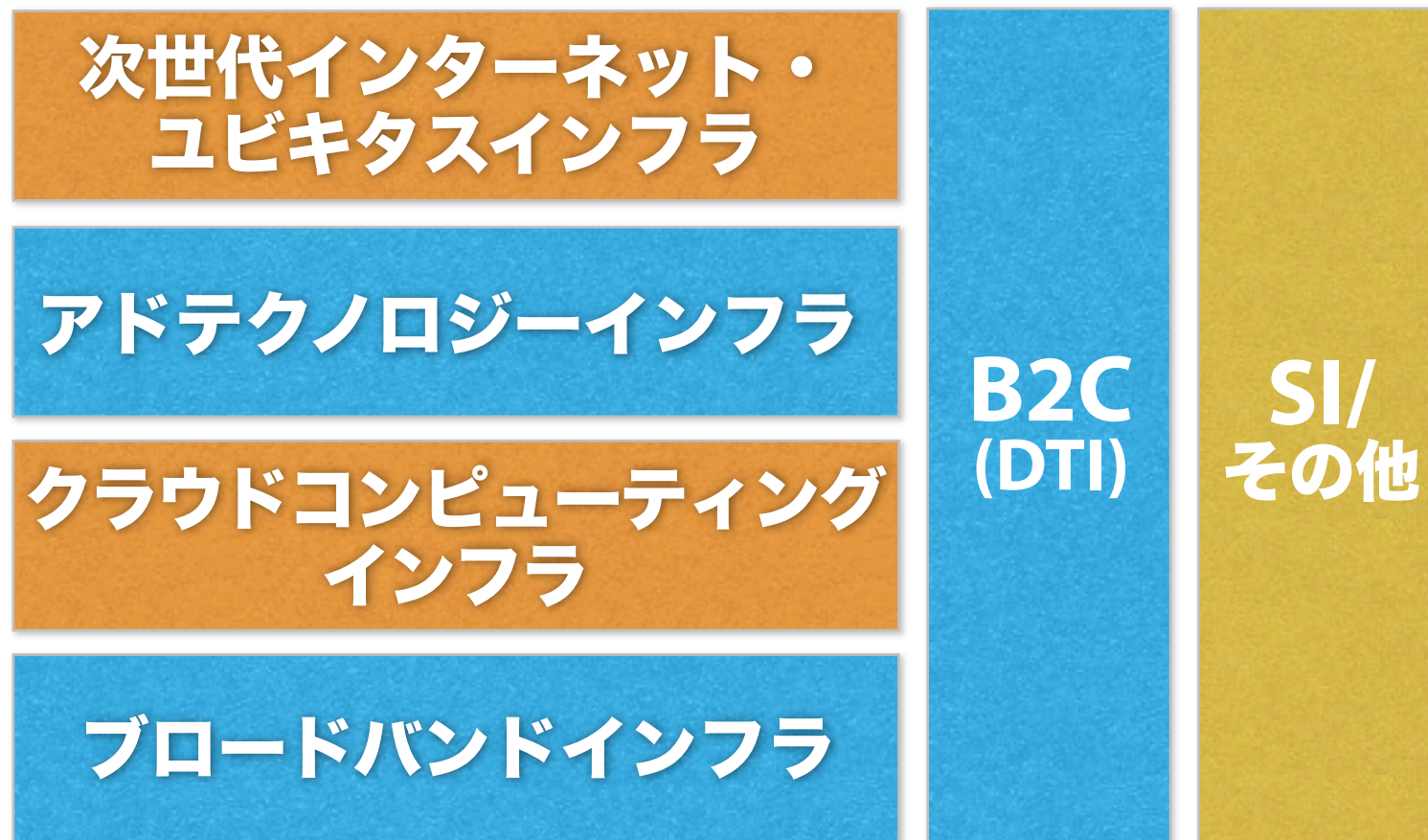
SiLK VISION 2013におけるセグメント -2012年4月期まで-



SiLK VISION 2013におけるセグメント

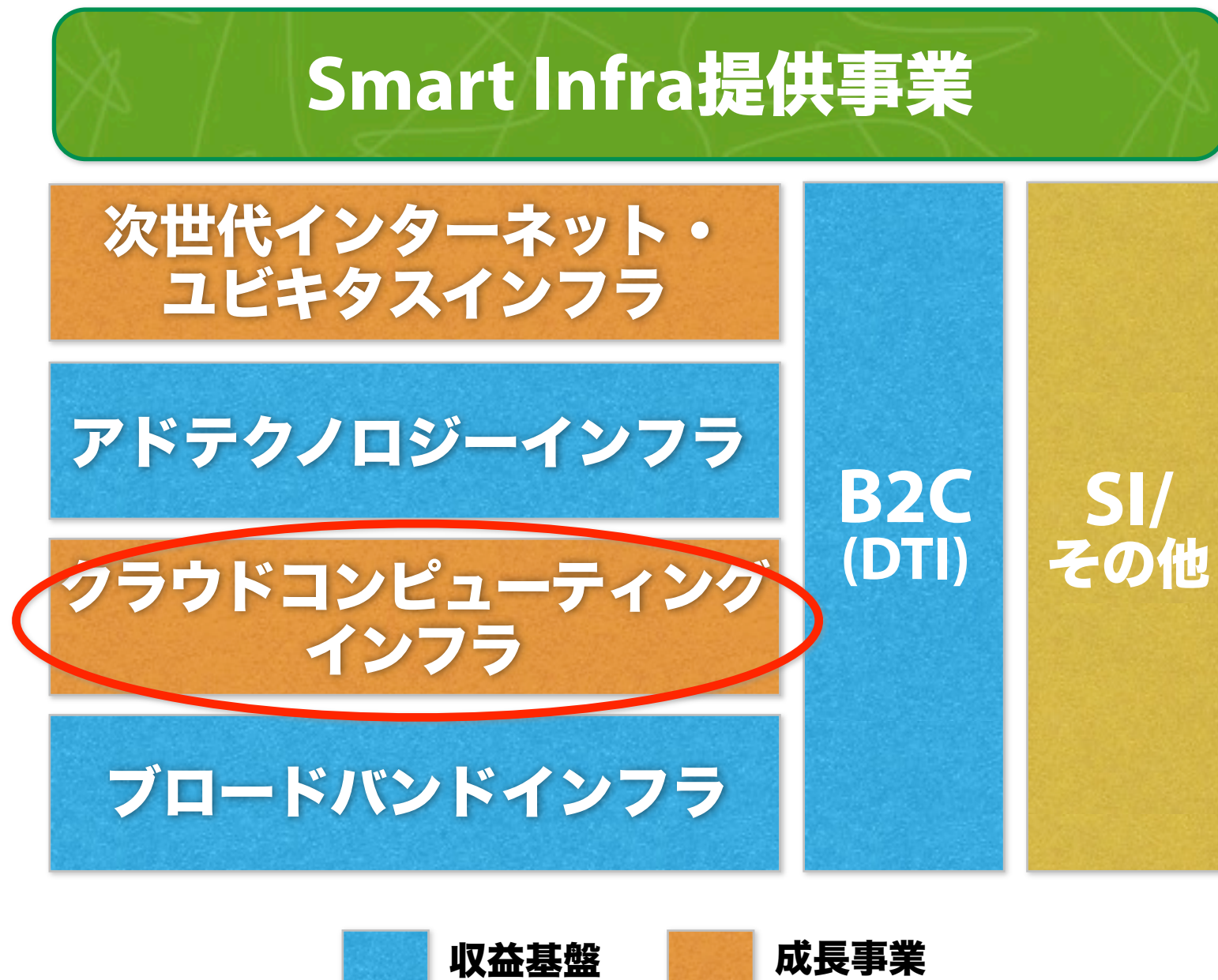
-2013年4月期から-

Smart Infra提供事業



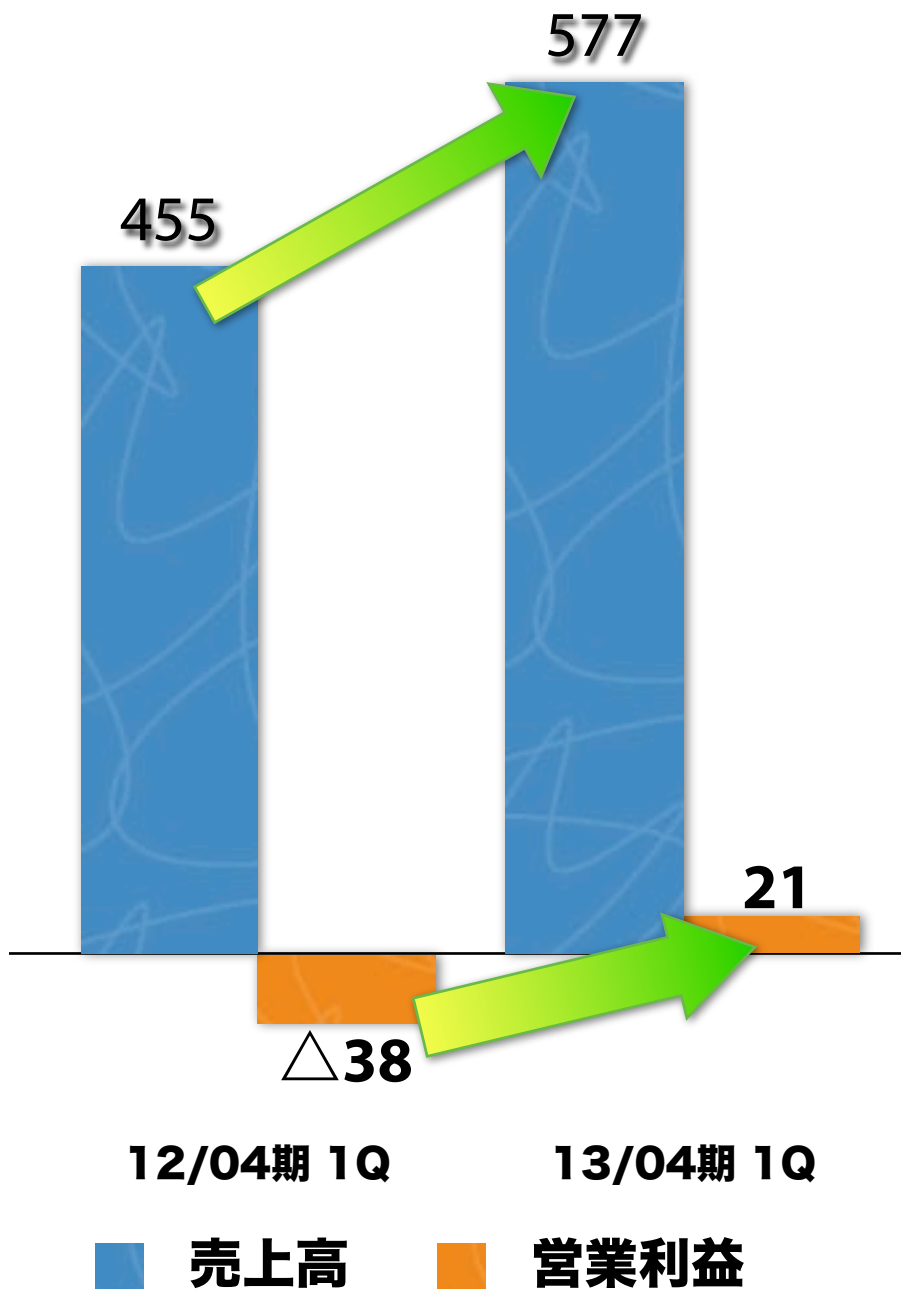
■ 収益基盤 ■ 成長事業

SiLK VISION 2013におけるセグメント



CCインフラはVDC事業が堅調に推移

(単位:百万円)



売上高 : **26.7%増**
営業利益: **60百万円増**

- 仮想データセンター(VDC)事業が堅調に推移
- 仮想サーバとのハイブリッドにするための物理サーバの需要も増加
- セグメント損益は黒字化へ

テレビ朝日がVDCを採用！



クラウド導入成功事例 フリービットクラウド <http://cloud.fwebit.com/>

絶対に落とせない戦いが、そこにはある。

テレビ朝日が 通信系基盤に フリービットクラウドを 導入した理由

従来のオンプレミス型システムに比べて、フリービットクラウドは、柔軟性が高く、コストが低く、導入が容易である。また、フリービットクラウドは、セキュリティが高く、信頼性が高い。これにより、テレビ朝日は、フリービットクラウドを導入することで、業務の効率化を図ることができた。



老朽化システムをクラウドへ

従来のオンプレミス型システムは、ハードウェアの寿命が短く、メンテナンスコストが高くなる。また、災害発生時のリスクも大きい。フリービットクラウドは、柔軟性が高く、コストが低く、導入が容易である。これにより、テレビ朝日は、フリービットクラウドを導入することで、業務の効率化を図ることができた。

フリービットクラウドは、柔軟性が高く、コストが低く、導入が容易である。また、フリービットクラウドは、セキュリティが高く、信頼性が高い。これにより、テレビ朝日は、フリービットクラウドを導入することで、業務の効率化を図ることができた。

フリービットクラウドは、柔軟性が高く、コストが低く、導入が容易である。また、フリービットクラウドは、セキュリティが高く、信頼性が高い。これにより、テレビ朝日は、フリービットクラウドを導入することで、業務の効率化を図ることができた。

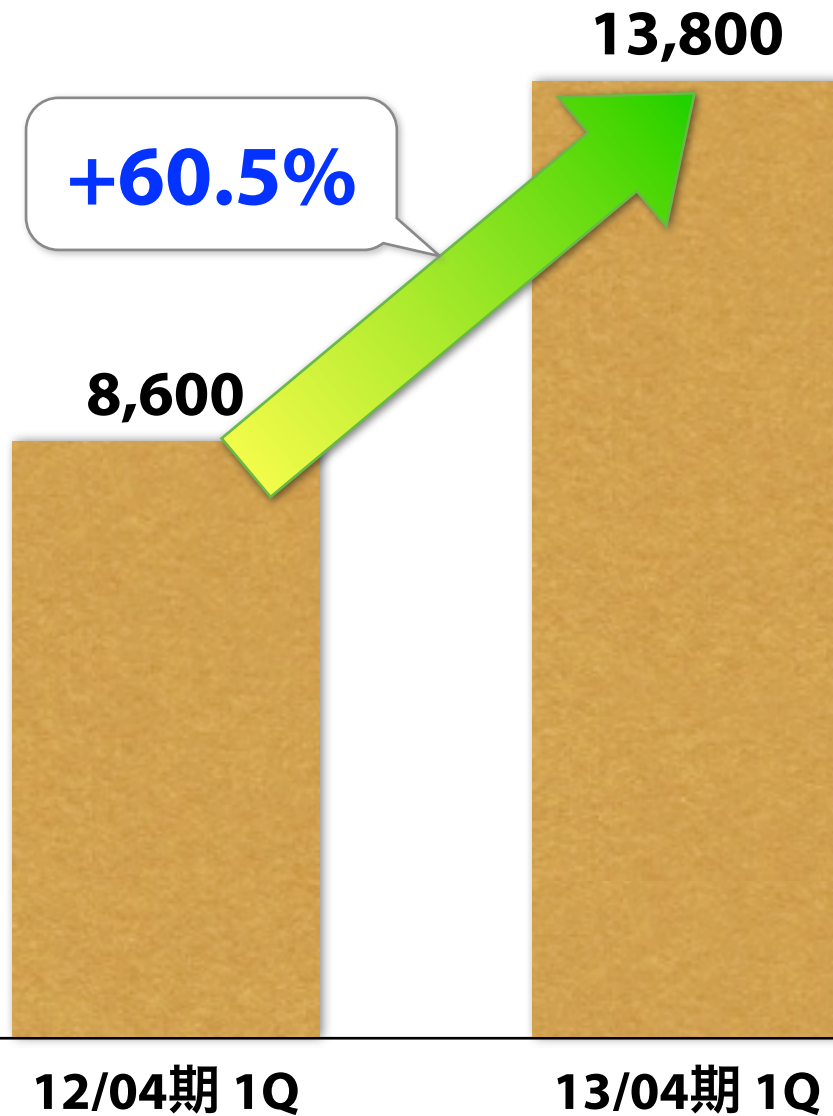
<VDCの選定理由>

- ・クラウドの背後にあるリソースや技術を開示してくれて一緒に共有できる
- ・コストバランスが最も優れている
- ・一緒に負荷をさばいてくれる一体感 等

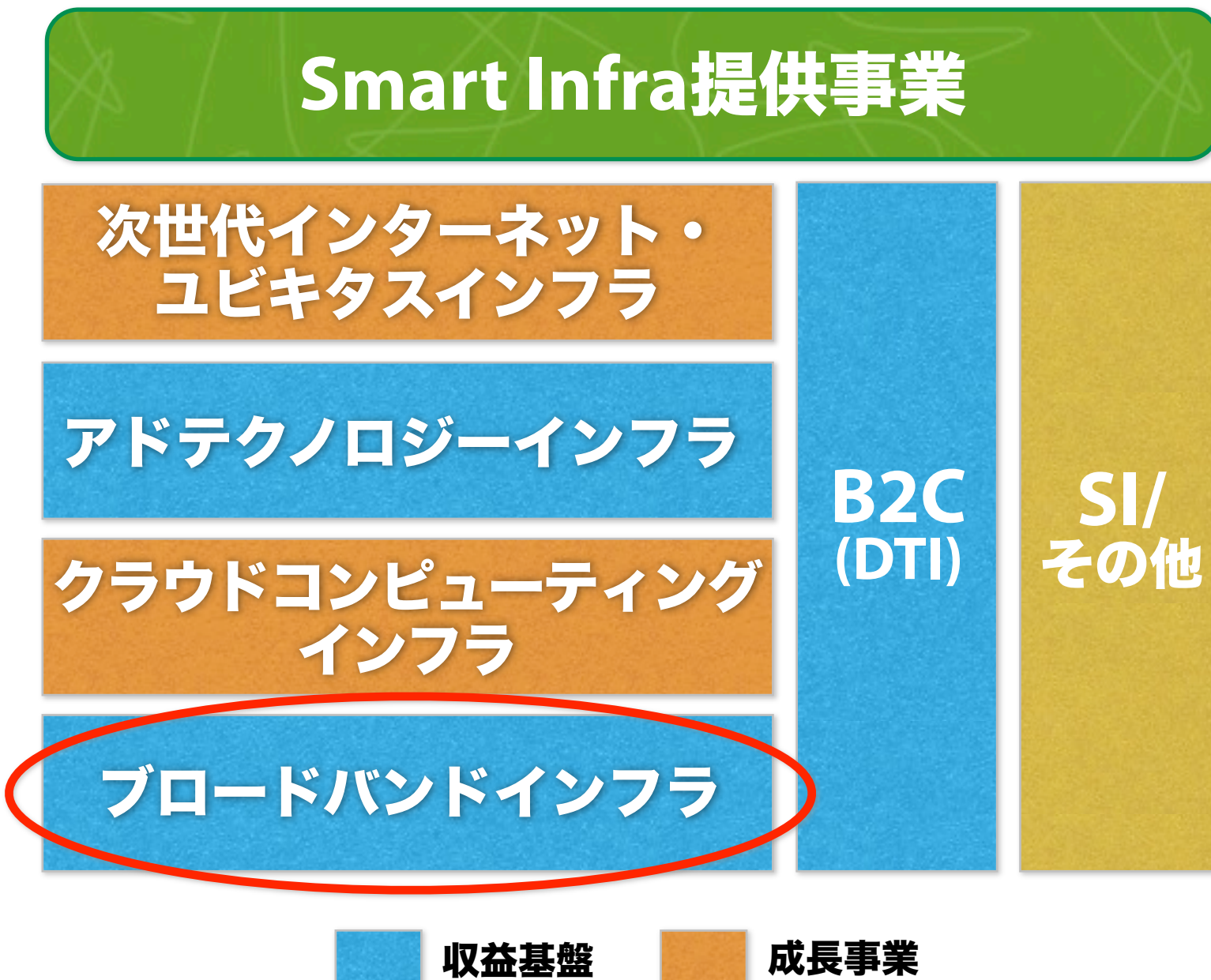
クラウドサービス利用者数の急増

(単位:vCPU数)

VDC利用顧客(一部)

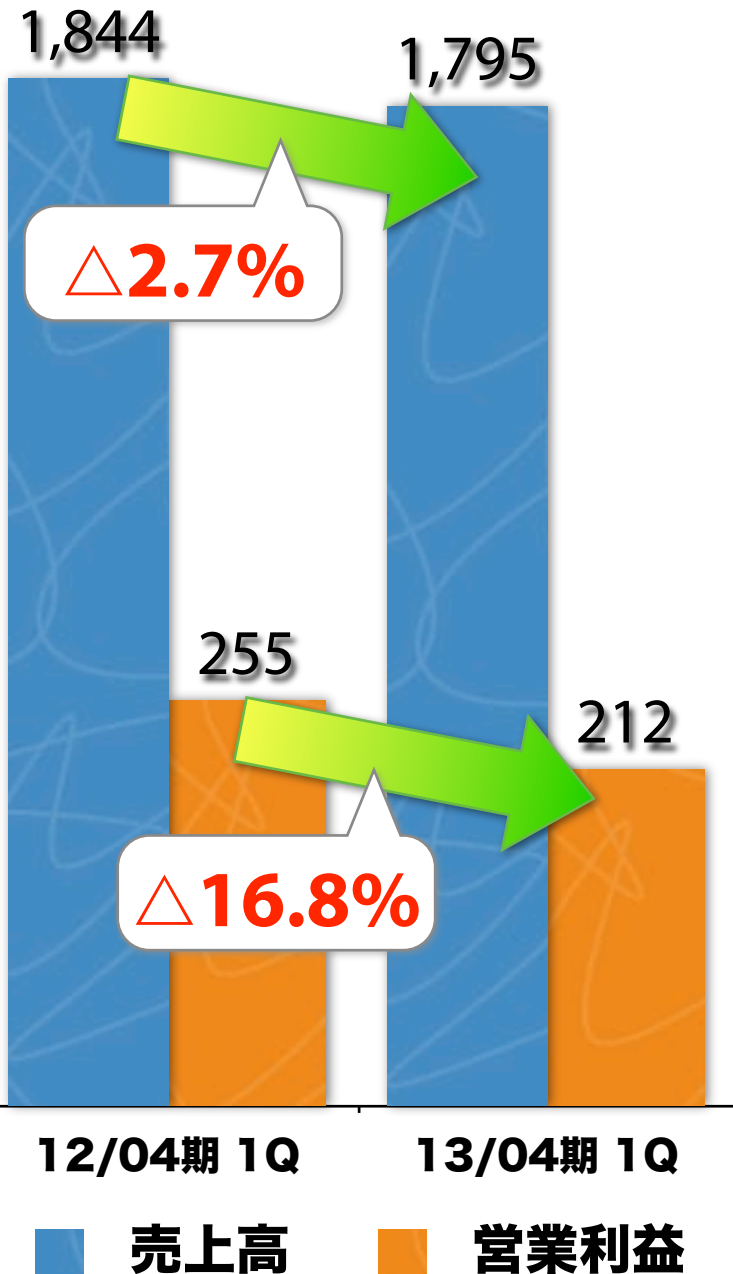


SiLK VISION 2013におけるセグメント



BBインフラは、モバイル/クラウドは順調に推移。 DUP/ADSLが減少。FTTHが季節要因で減少

(単位:百万円)



BBインフラ差異分析-営業利益

MVNO/クラウドメール
のアカウント増

255

+30

△56

法人向け接続サービス
固定網減

△11

212

大手顧客のFTTH
ユーザの減

12/04期 1Q

13/04期 1Q

BBインフラ アカウント数推移



固定回線

MVNO



Cloud Mail



△7.9%

+417.5%

+54.7%

12/04期 1Q 13/04期 1Q

12/04期 1Q 13/04期 1Q

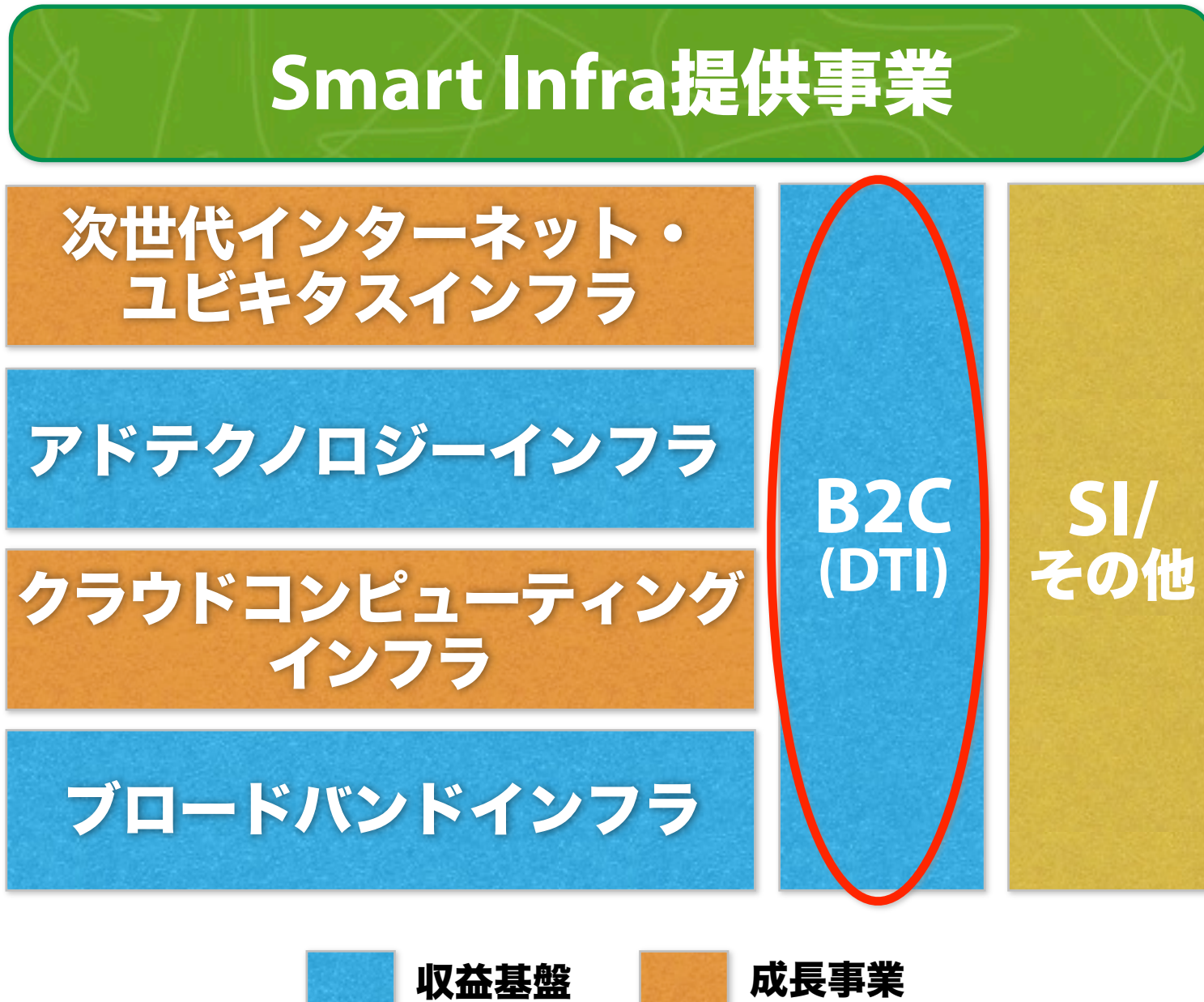
12/04期 1Q 13/04期 1Q

FTTHの減少

大幅に増加

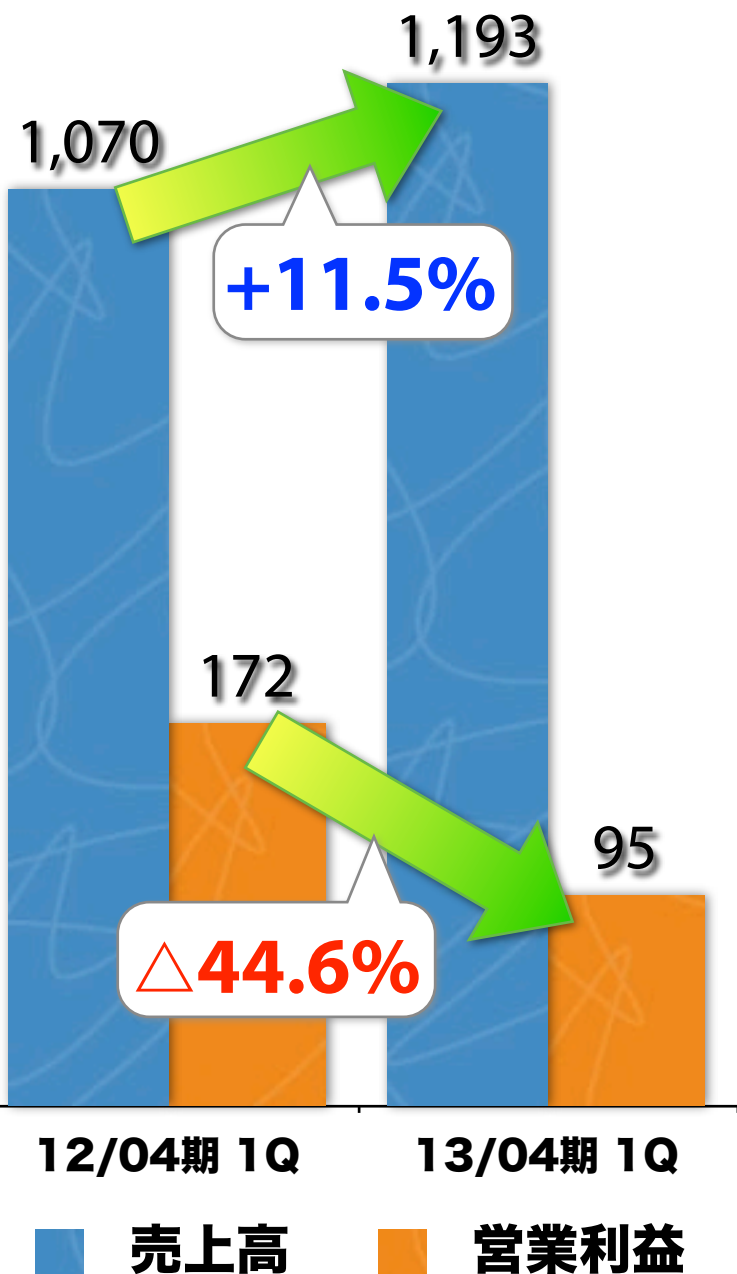
順調に推移

SiLK VISION 2013におけるセグメント

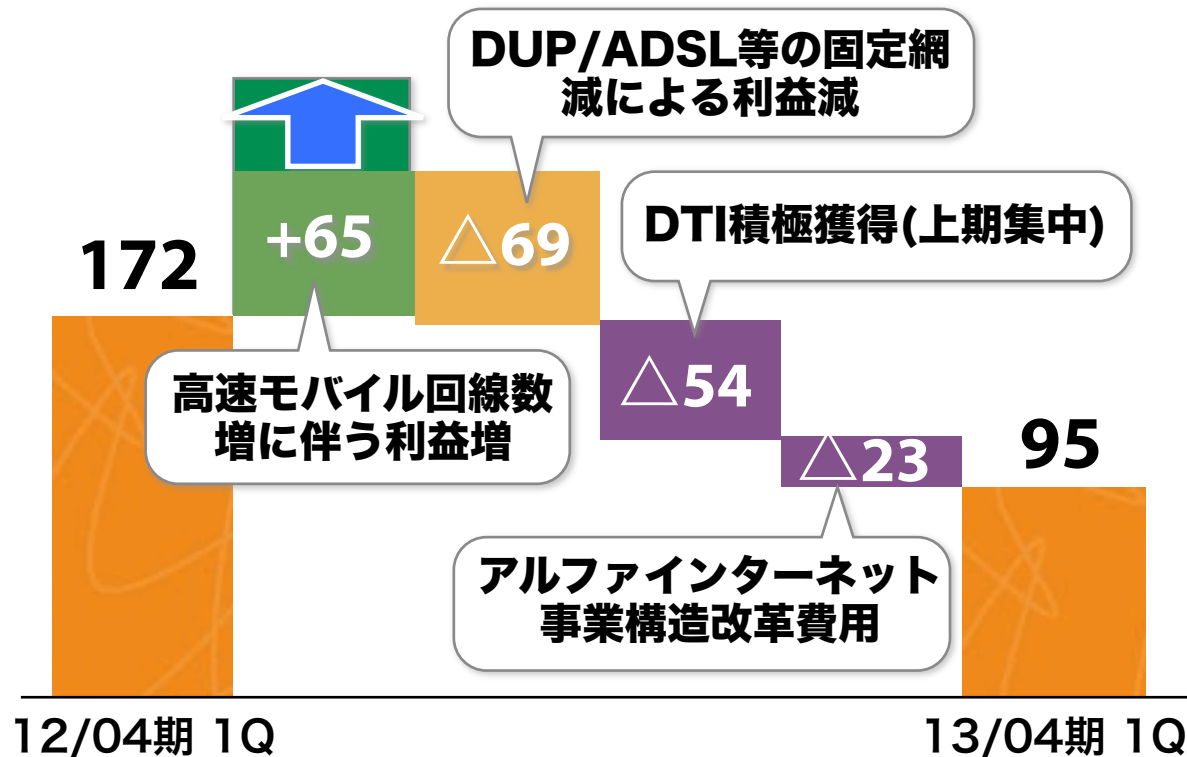


B2C(DTI)は成長基調の維持 また、モバイルへの計画以上のシフトが進む

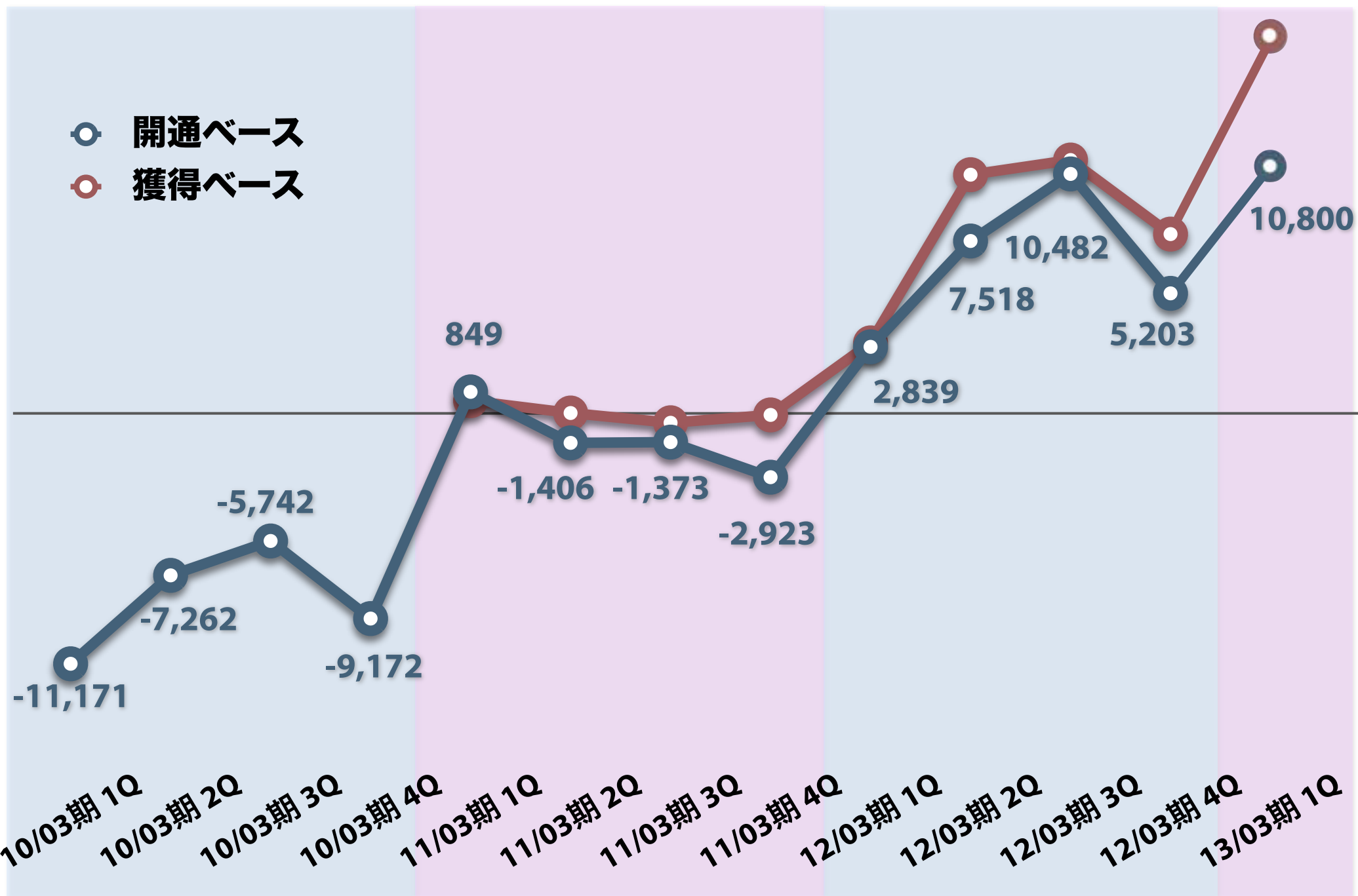
(単位:百万円)



B2C(DTI)差異分析-営業利益



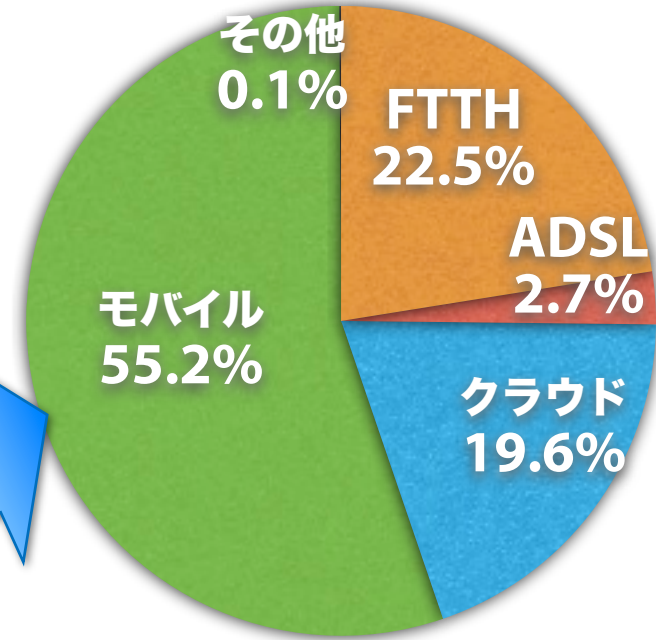
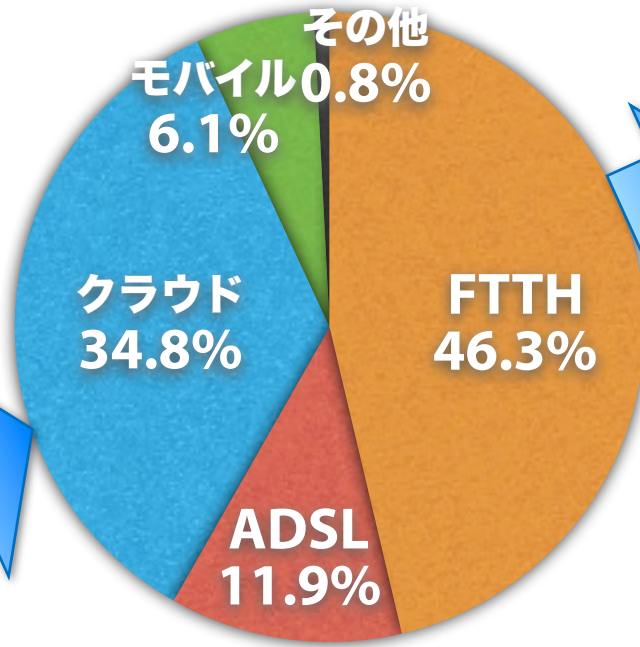
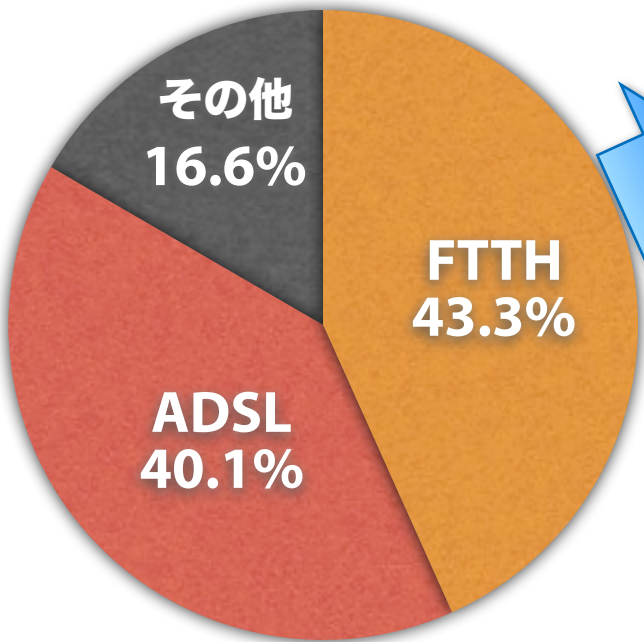
DTIのユーザ数は拡大傾向を維持



**2007年9月の
新規契約者割合
(DTI買収当初)**

**2010年4月~2011年3月の
新規契約者割合**

**2013年3月期1Qの
新規契約者割合**



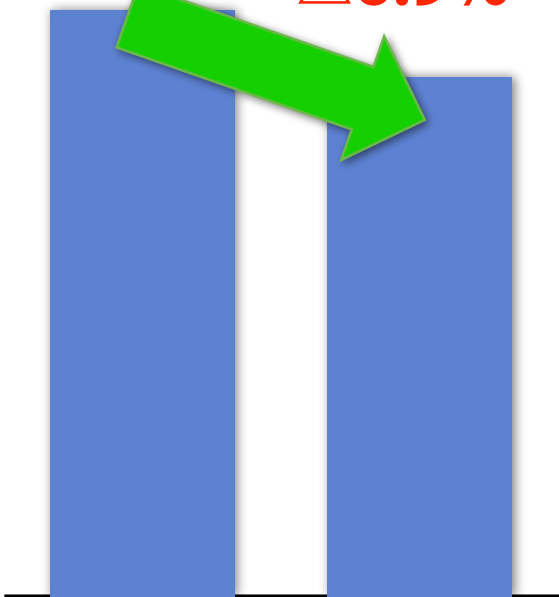
DTI アカウント数推移

固定回線

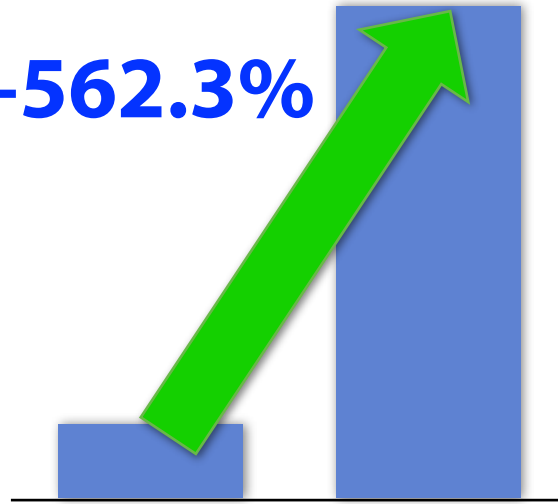
モバイル

クラウドサービス

△6.9%



+562.3%



+23.5%



12/04期 1Q 13/04期 1Q

12/04期 1Q 13/04期 1Q

12/04期 1Q 13/04期 1Q

DUP/ADSL減

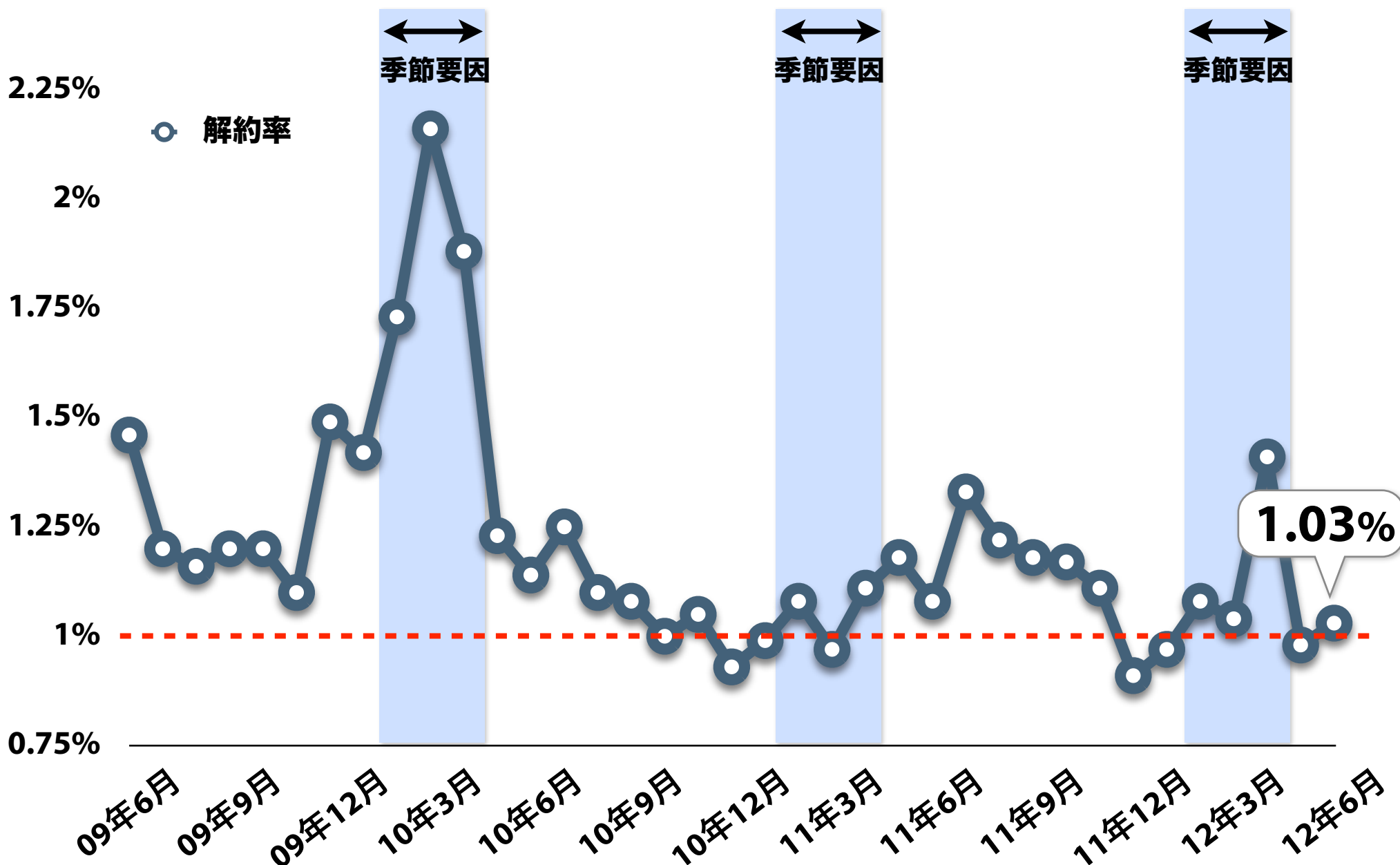


大幅に増加



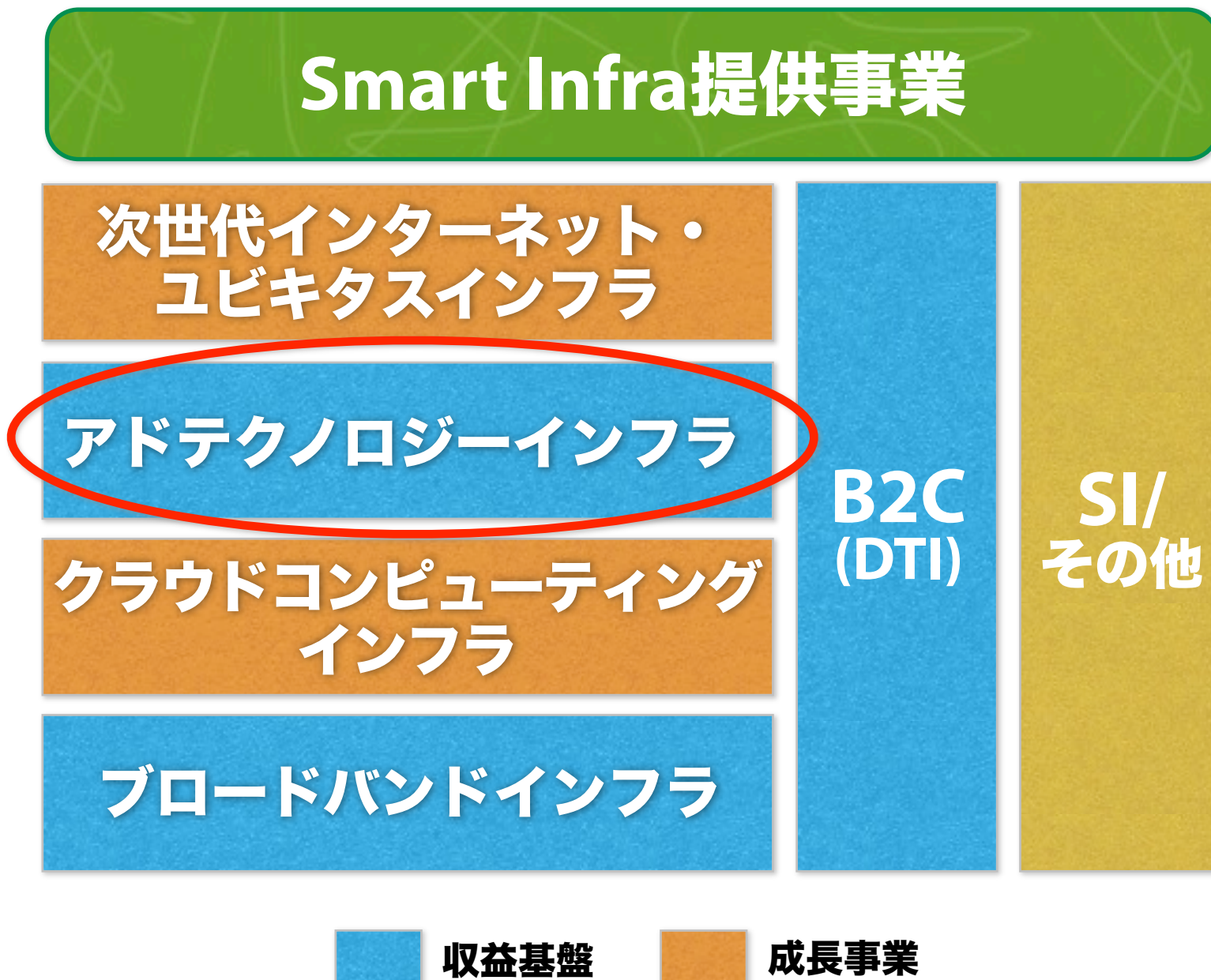
堅調に推移

DTI解約率は、季節要因を除けば安定的に推移



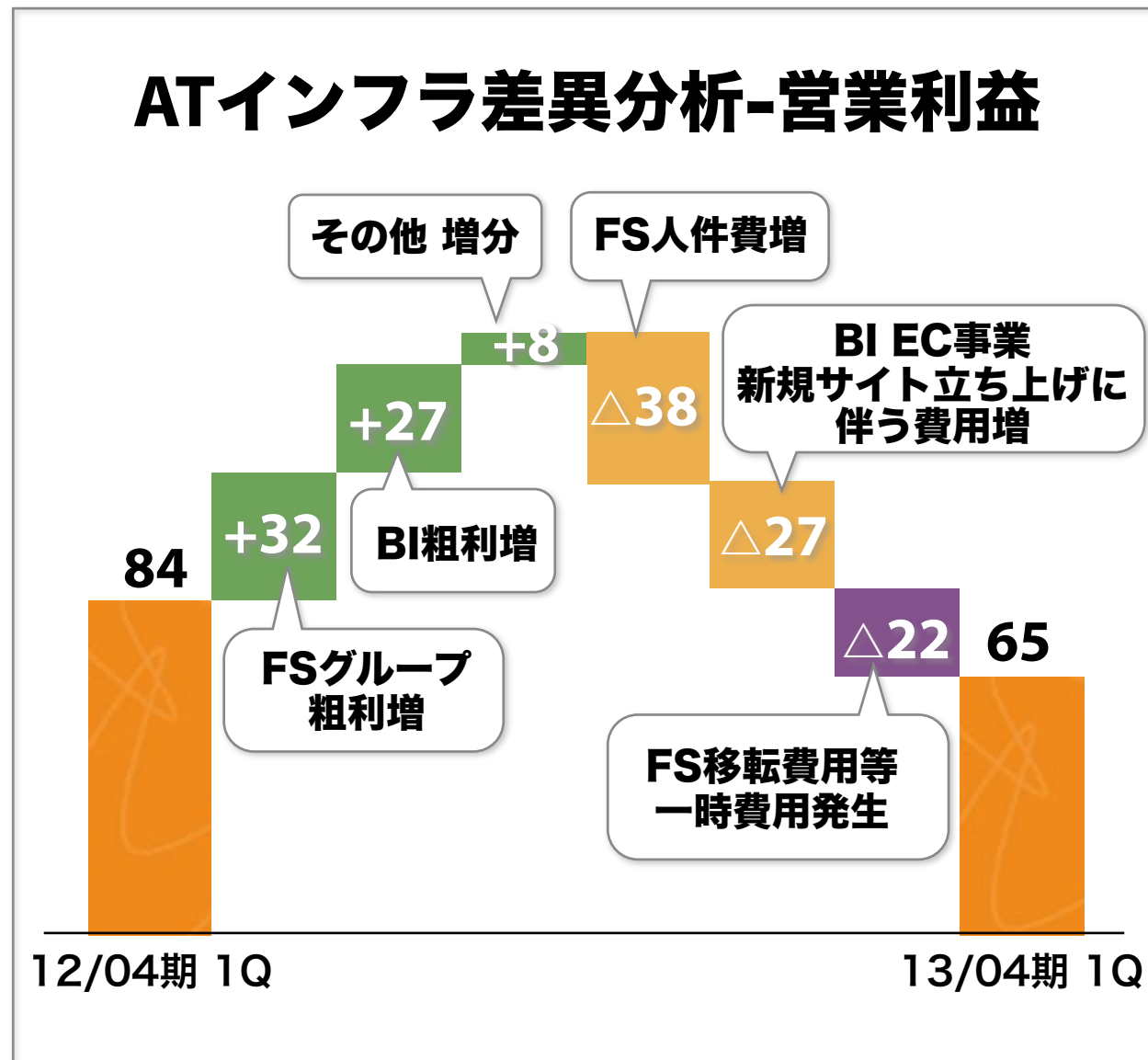
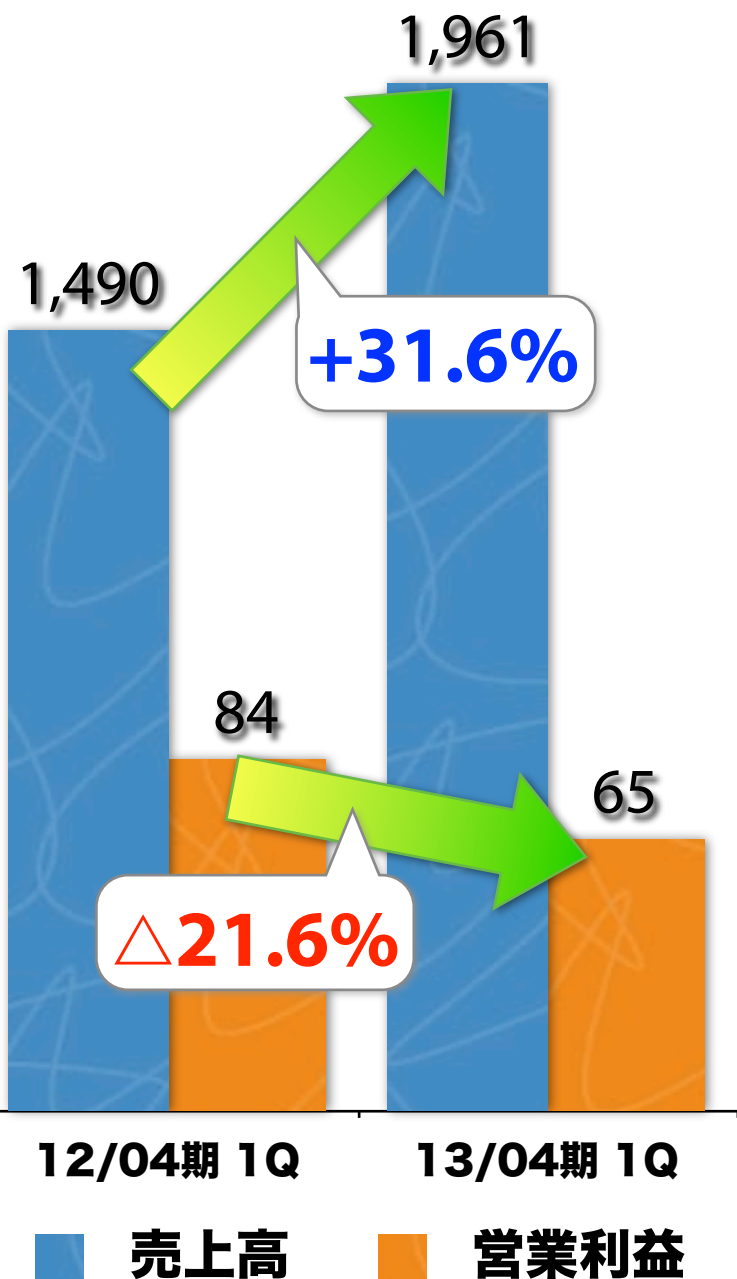
※DTI全プランの解約率

SiLK VISION 2013におけるセグメント



ATインフラも堅調に推移。 更なる成長にむけて投資実行フェーズ

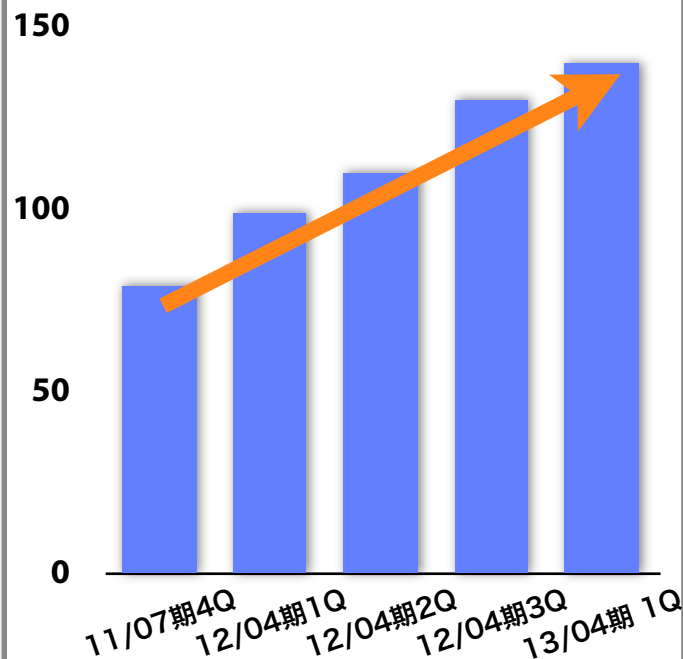
(単位:百万円)



ATインフラの各事業は堅調に推移

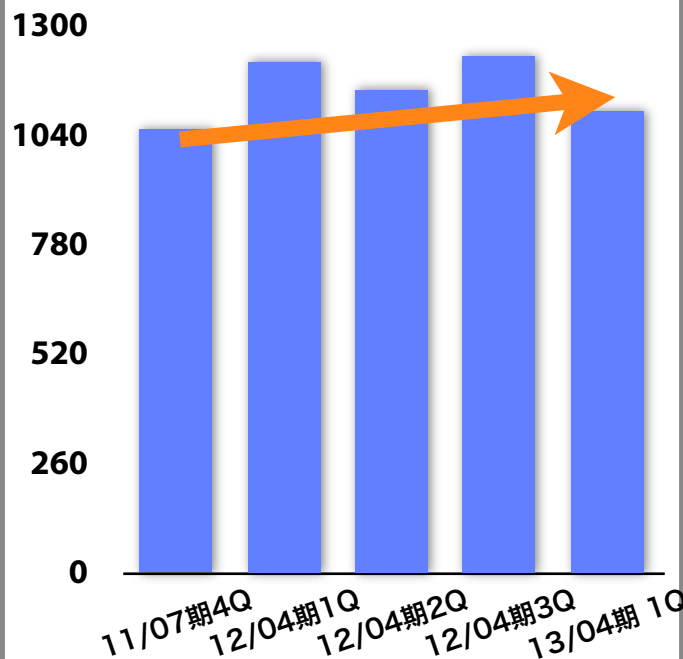
(単位:百万円)

SEO



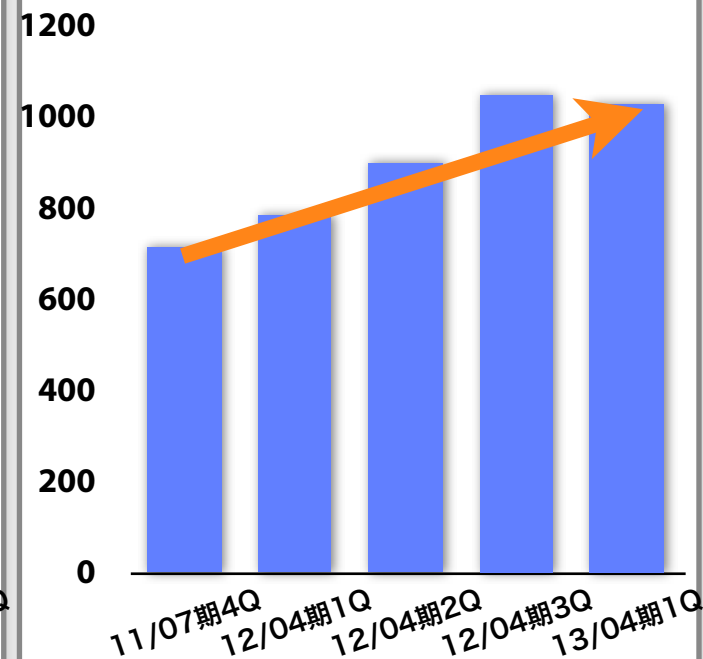
直近のアルゴリズム変更により影響を受けたクライアント企業による乗り換え需要が増加し受注量は堅調に推移

リスティング



運用効率と利益率の向上を図り、低利益率アカウントを削除

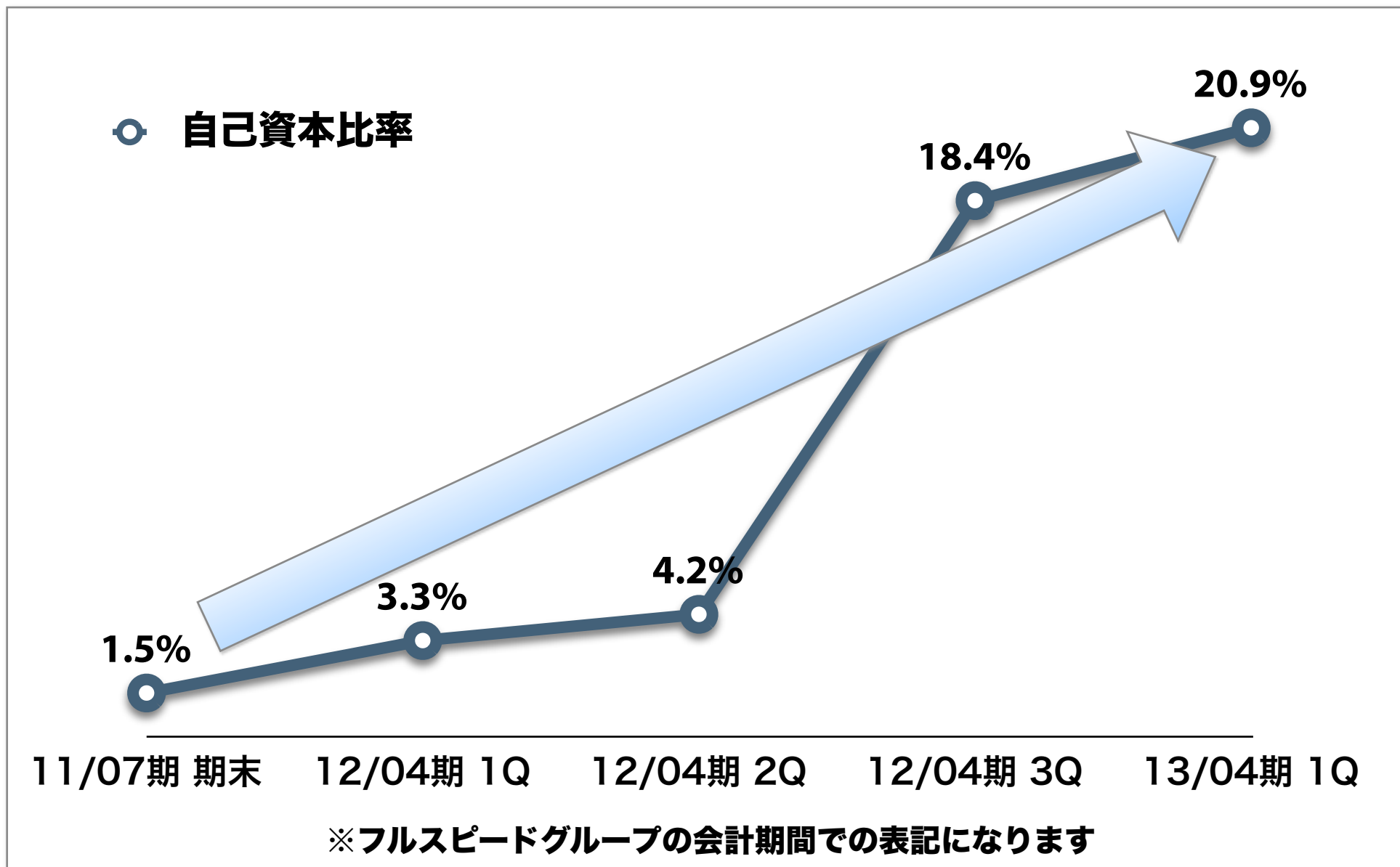
アフィリエイト



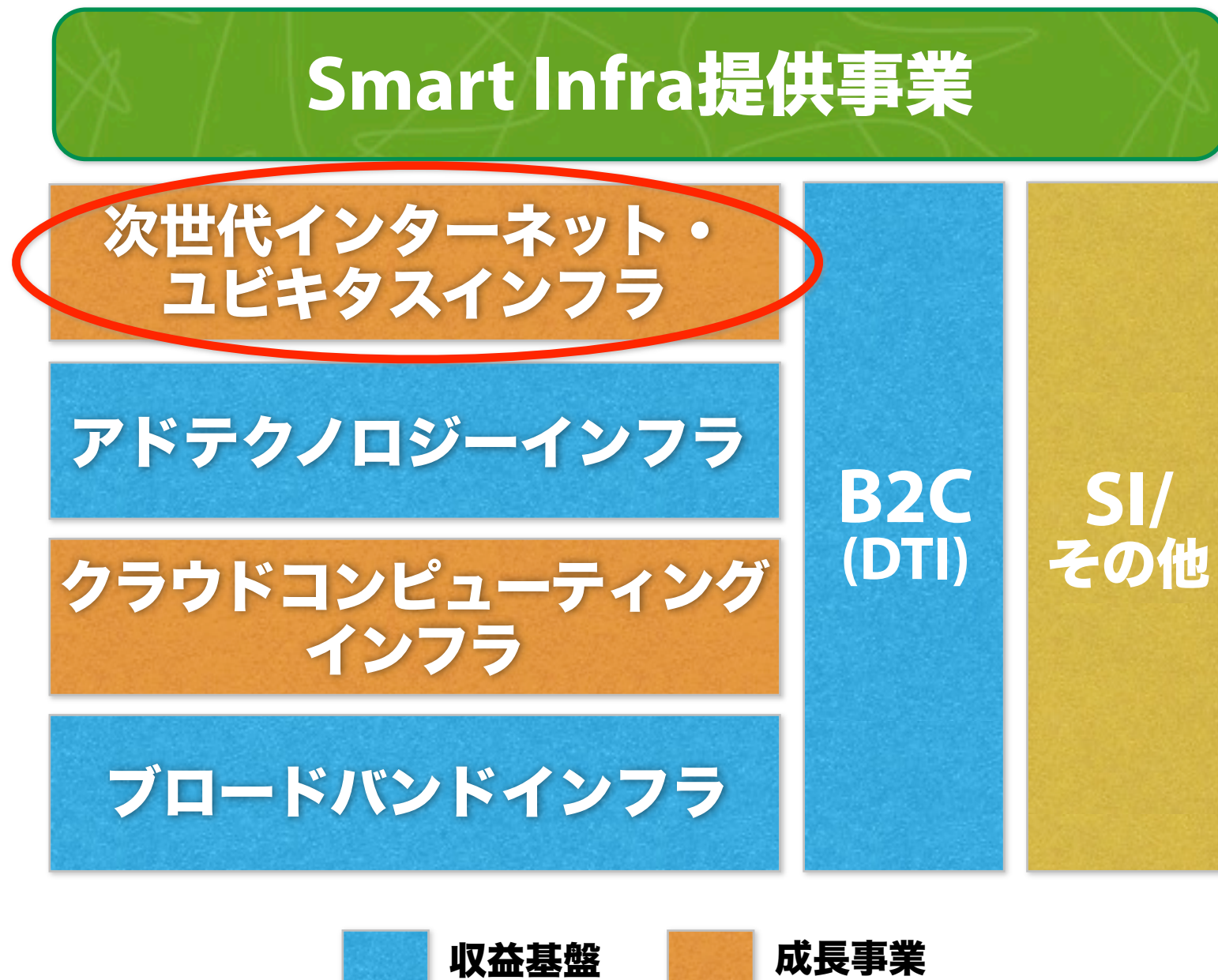
新規顧客の開拓に注力する一方、Foritが提供するFacebook用販売促進ツールが好調に進捗し、売上高は着実に増加

※上記の売上高は取扱高ベースとなり、純額ベースの数値とは異なります

フルスピードグループの自己資本比率は20%超となり、 財務体質は大幅に改善

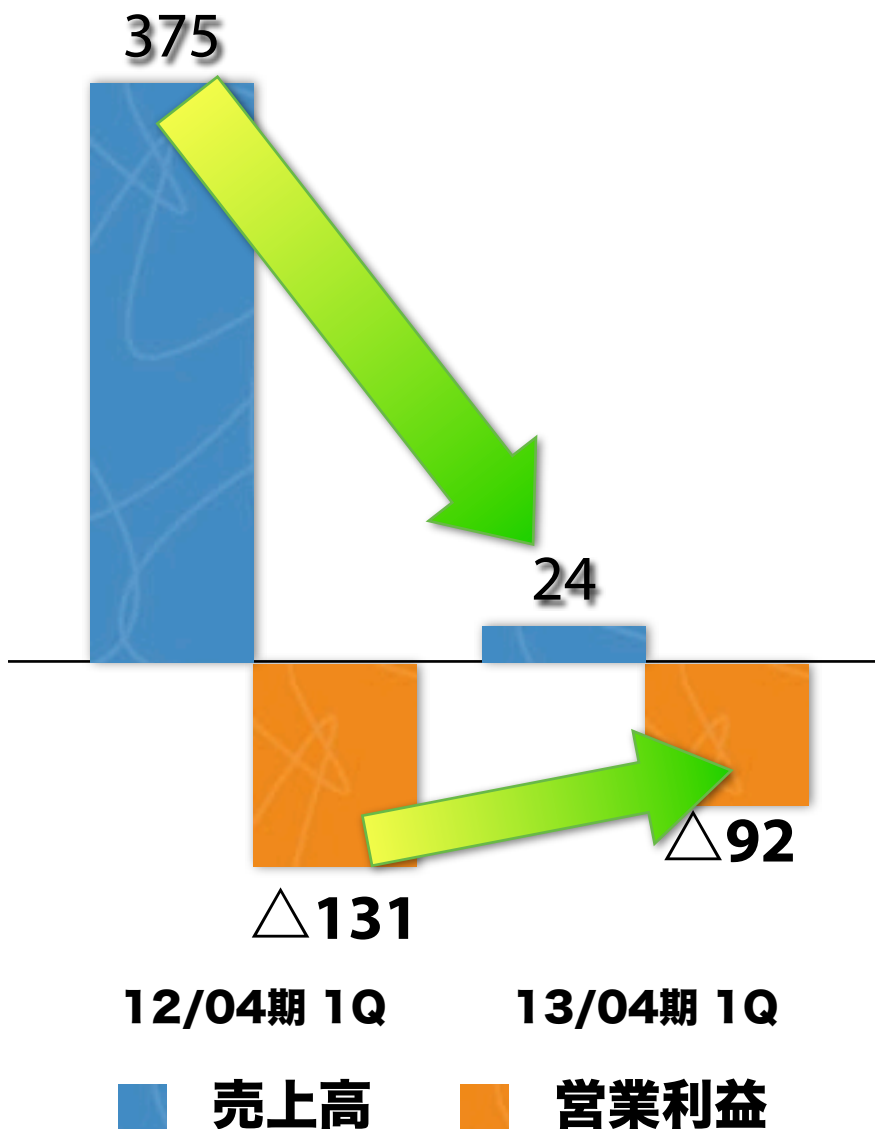


SiLK VISION 2013におけるセグメント



次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業

(単位:百万円)



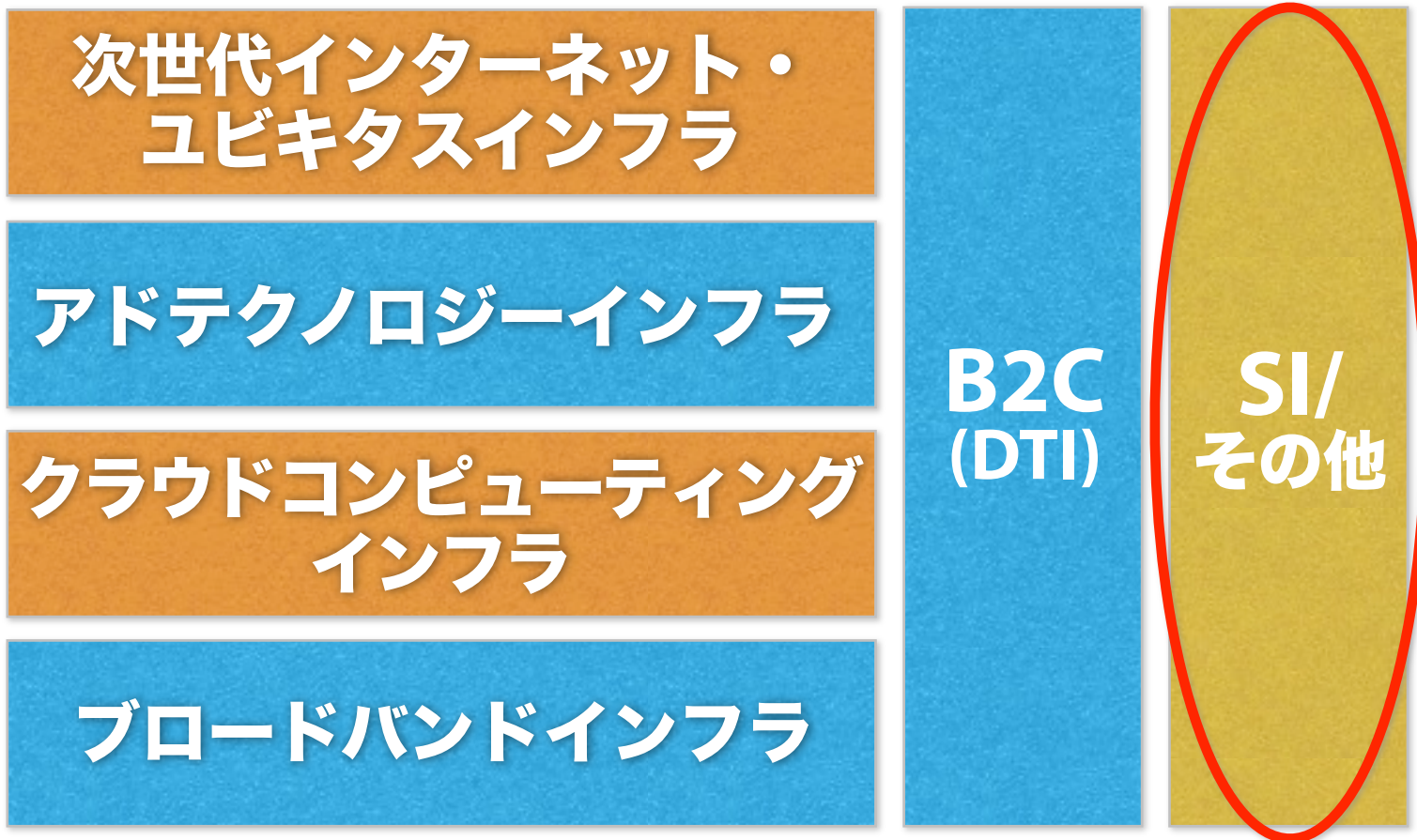
売上高 : **93.4%減**

営業利益: **39百万円増**

- エグゼモードの収益改善が進む
- Cloud@SDのテスト販売開始

SiLK VISION 2013におけるセグメント

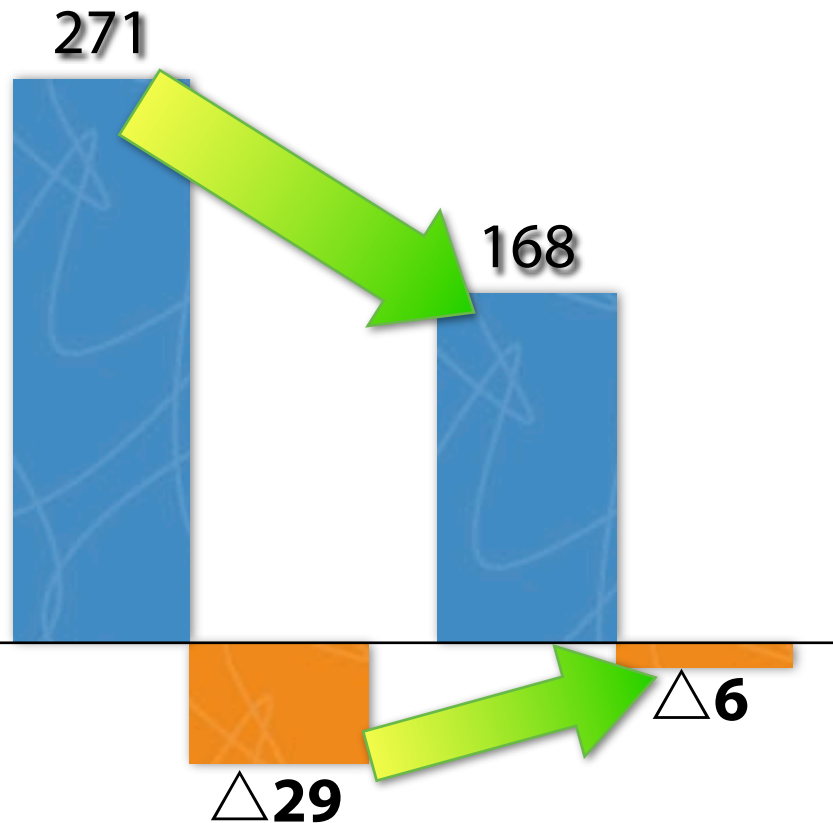
Smart Infra提供事業



■ 収益基盤 ■ 成長事業

SI/その他事業

(単位:百万円)



売上高 : **38.2%減**

営業利益: **23百万円増**

- 前期にノンコア事業であるJPSを切り離したため売上減
- 固定費の削減により収益は改善

12/04期 1Q

13/04期 1Q

■ 売上高

■ 営業利益

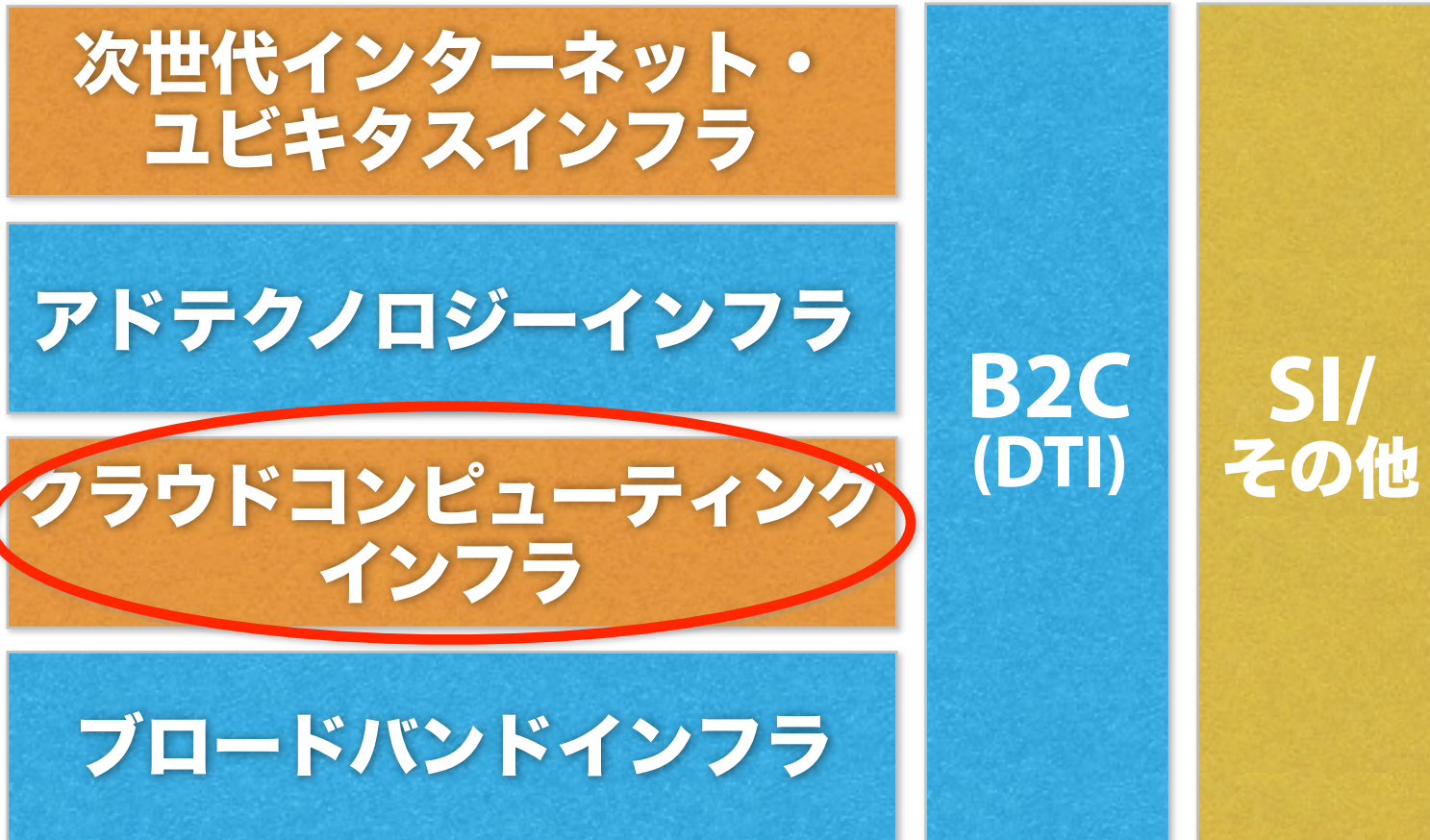
本日のアジェンダ

1. 2013年4月期 第1四半期連結業績

2. 今期の施策に関する進捗

SiLK VISION 2013におけるセグメント

Smart Infra提供事業

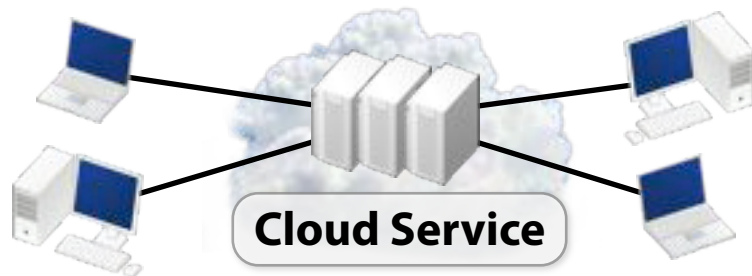


■ 収益基盤 ■ 成長事業

CCインフラ 今後の施策

プロダクト軸

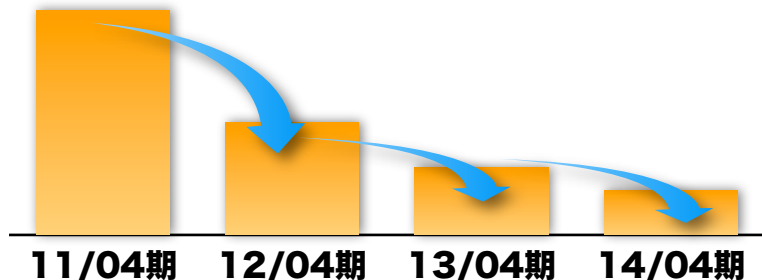
戦略的プライベートクラウド商品の投入



MSP事業の立ち上げ



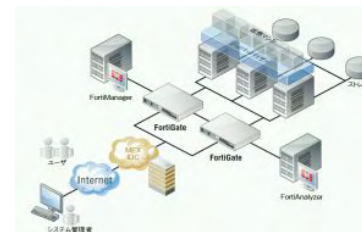
技術によるコストパフォーマンスの徹底



販売軸

VDCインフラの新規セールス

プライベートクラウド
セールス

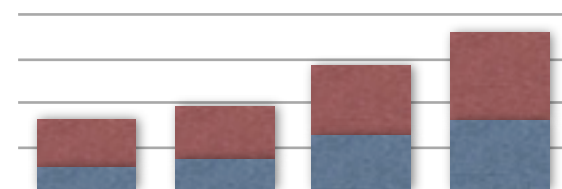


大型案件セールス拡大



営業採算性指標の導入による
独自の営業システム立ち上げ

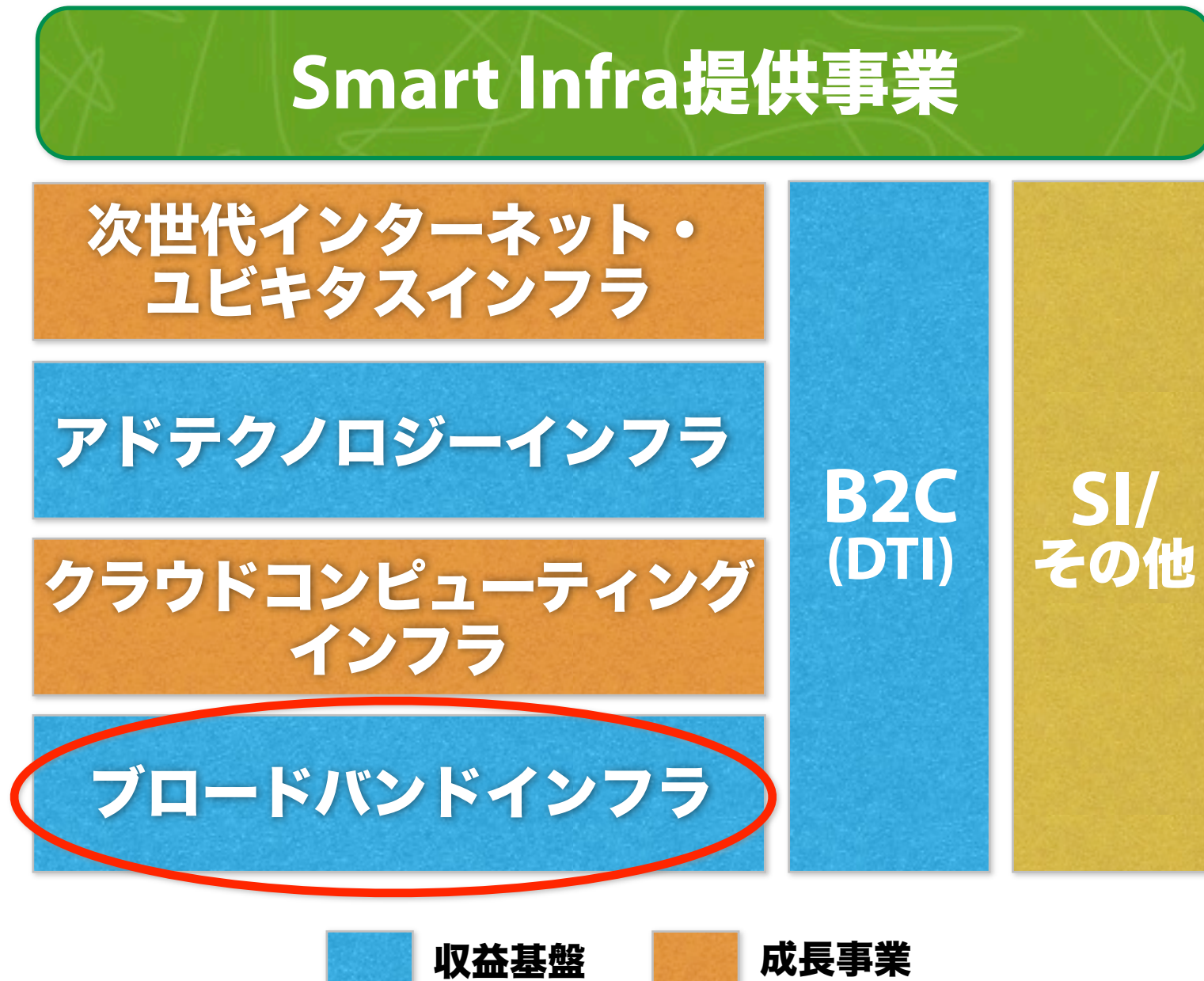
既存顧客からの
「おかわり需要」



ServersMan
@Diskの
OEMセールス



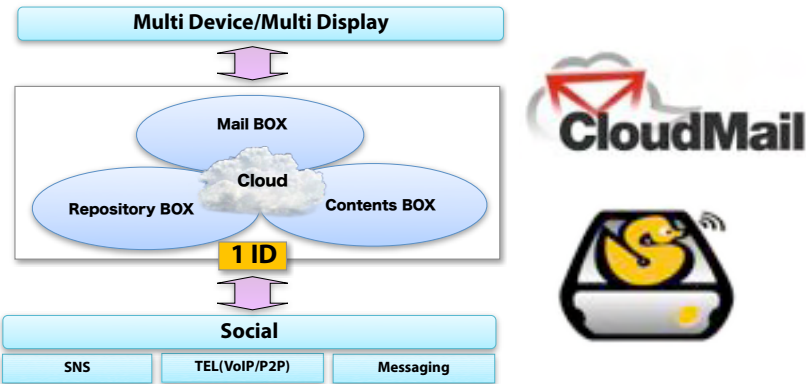
SiLK VISION 2013におけるセグメント



BBインフラ 今後の施策

プロダクト軸

SemanticBOX Conceptの実現 クラウドサービスの融合



MVNO独自技術を盛り込んだ サービスの開始

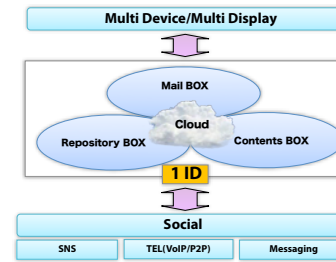


販売軸

次のISPのカタチを提案

Semantic BOX

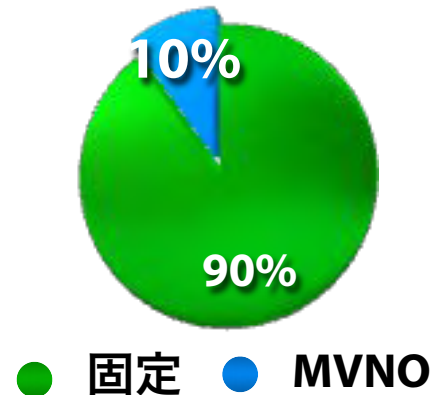
コンセプトの浸透の活動



ベッコアメ100%化に よる営業部門統合

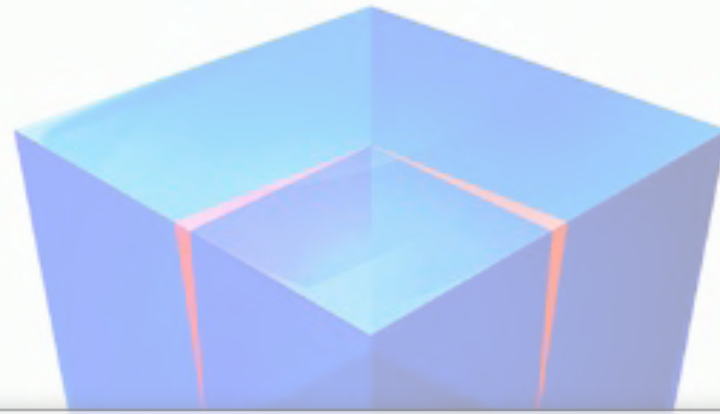


固定回線の10%を MVNOへシフト



CloudMailの積極営業 大規模リプレイス案件の 着実な実行





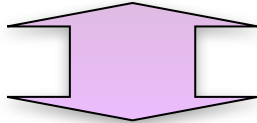
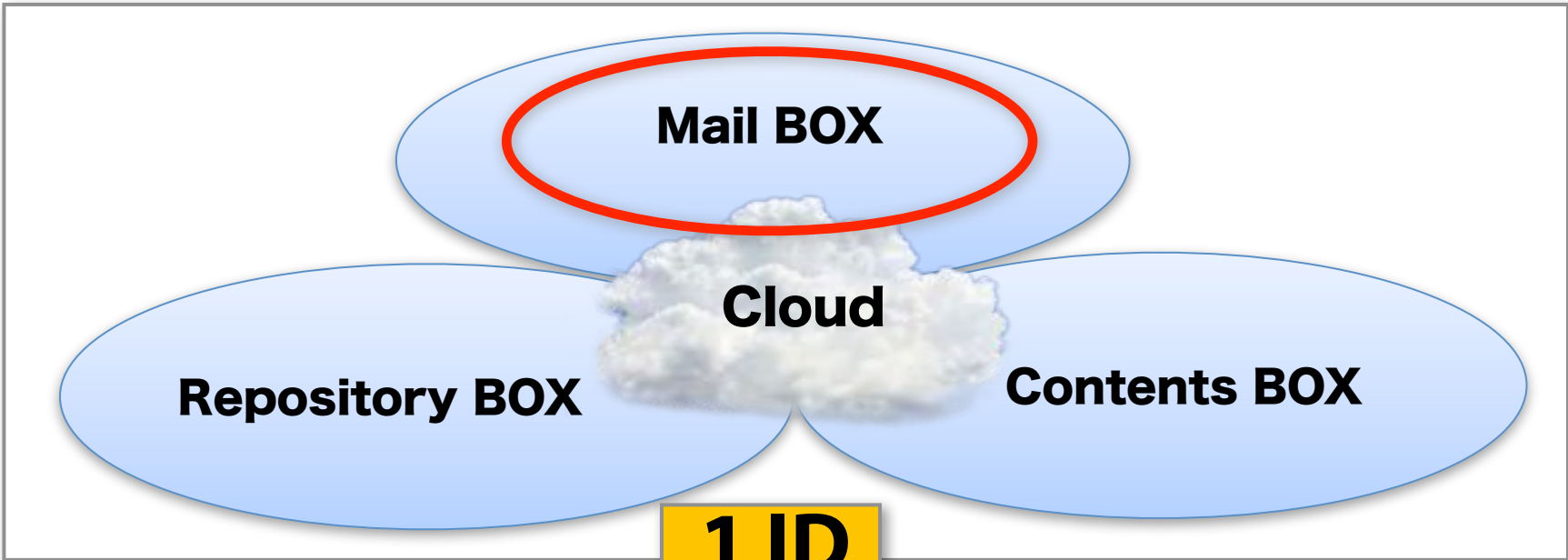
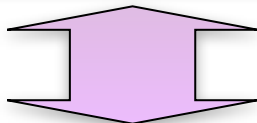
新しいISPのコンセプト

YourNet

Semantic BOX

Semantic BOX(any time/any place/any devices)

Multi Device/Multi Display



Social

SNS

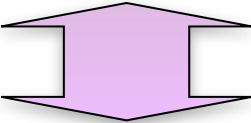
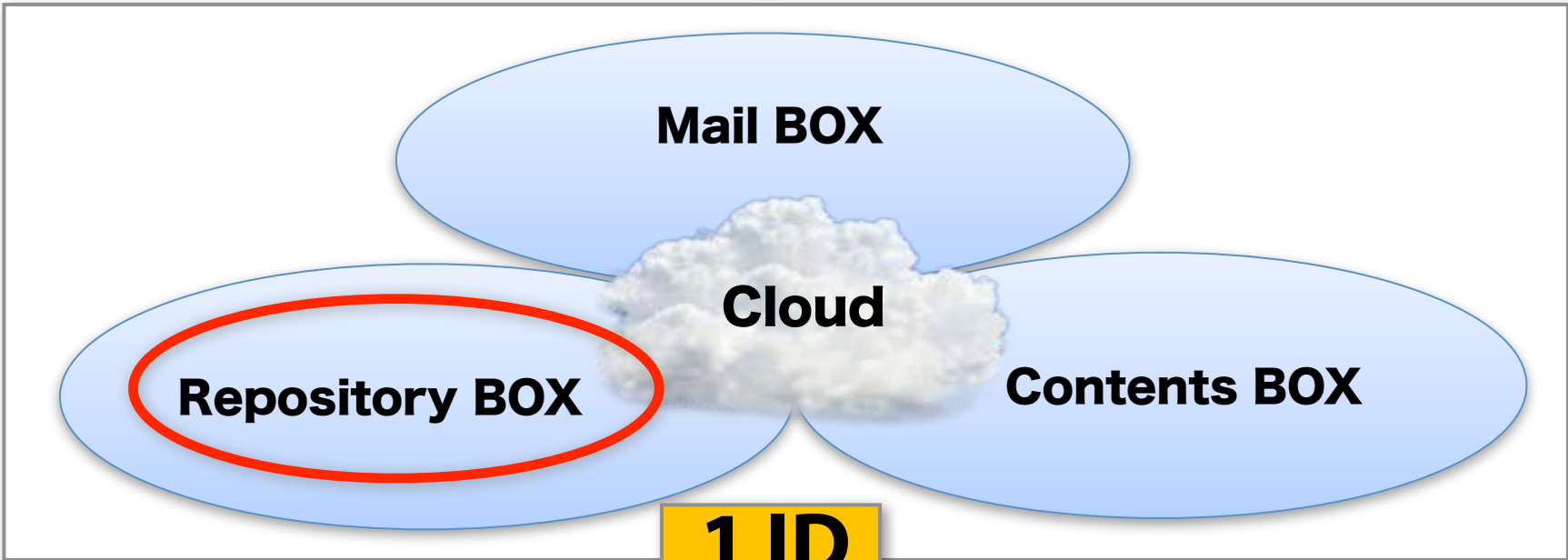
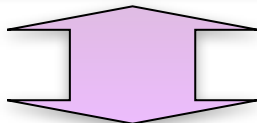
TEL(VoIP/P2P)

Messaging



Semantic BOX(any time/any place/any devices)

Multi Device/Multi Display



Social

SNS

TEL(VoIP/P2P)

Messaging



ServersMan[®]@Disk

Disk容量の追加が自由に

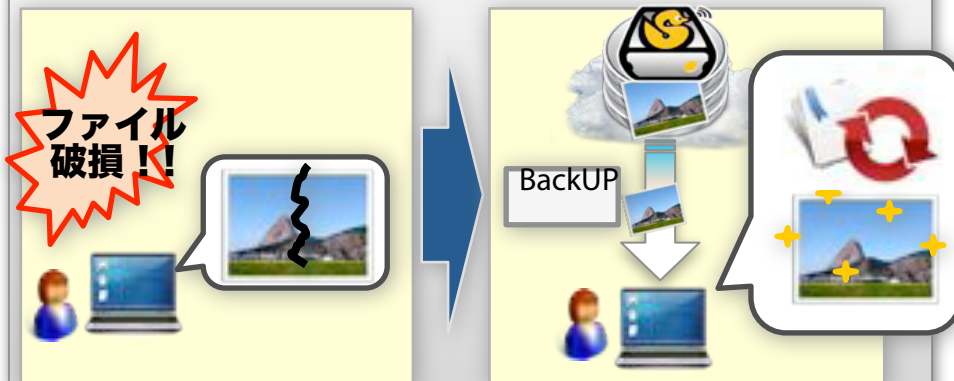


様々な機器からのアクセスに対応



RealTime
Notification!

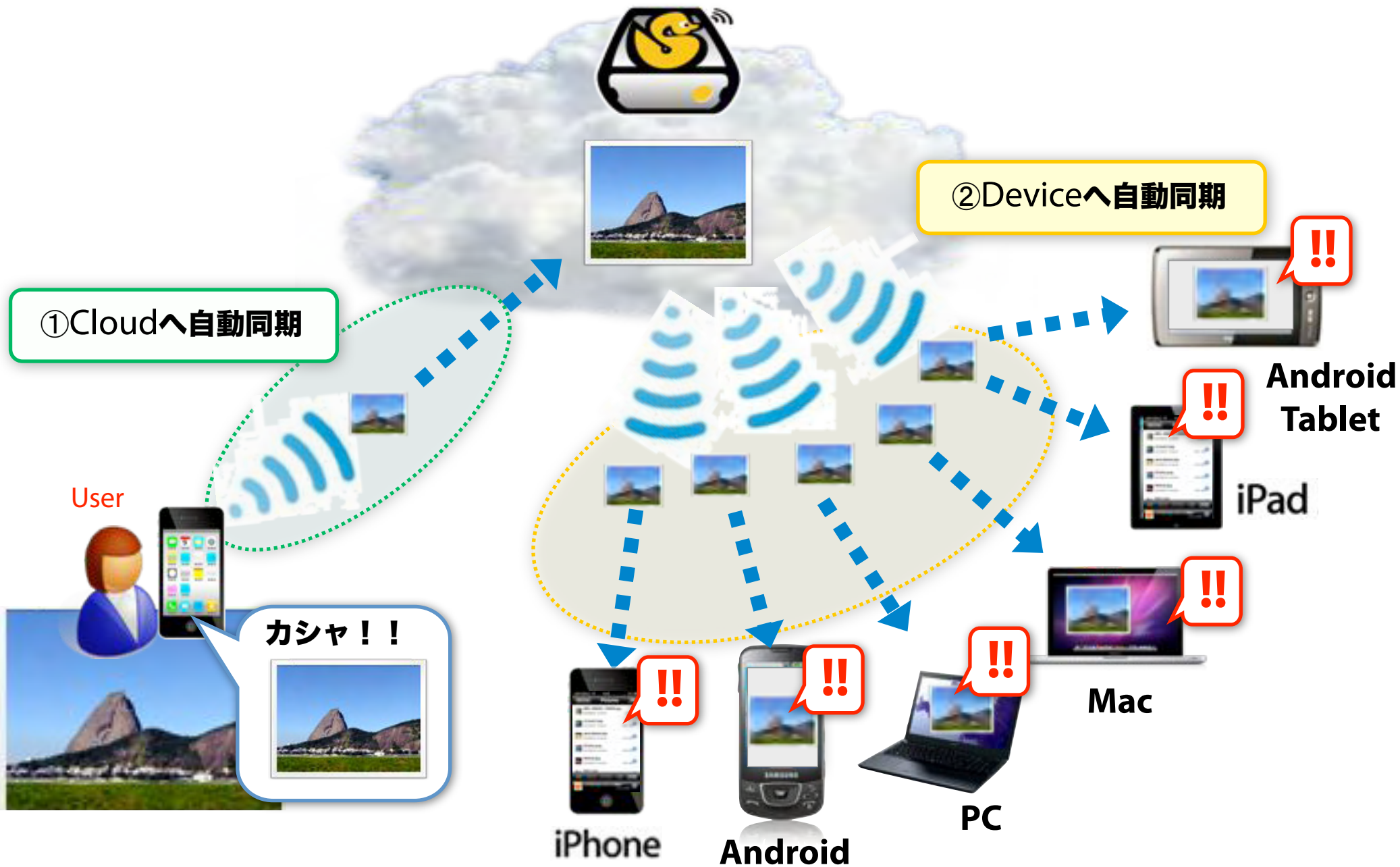
ファイルのバックアップと ファイルの復元に対応



ファイルやフォルダを 複数メンバーで共有可能



あらゆる機器で共有

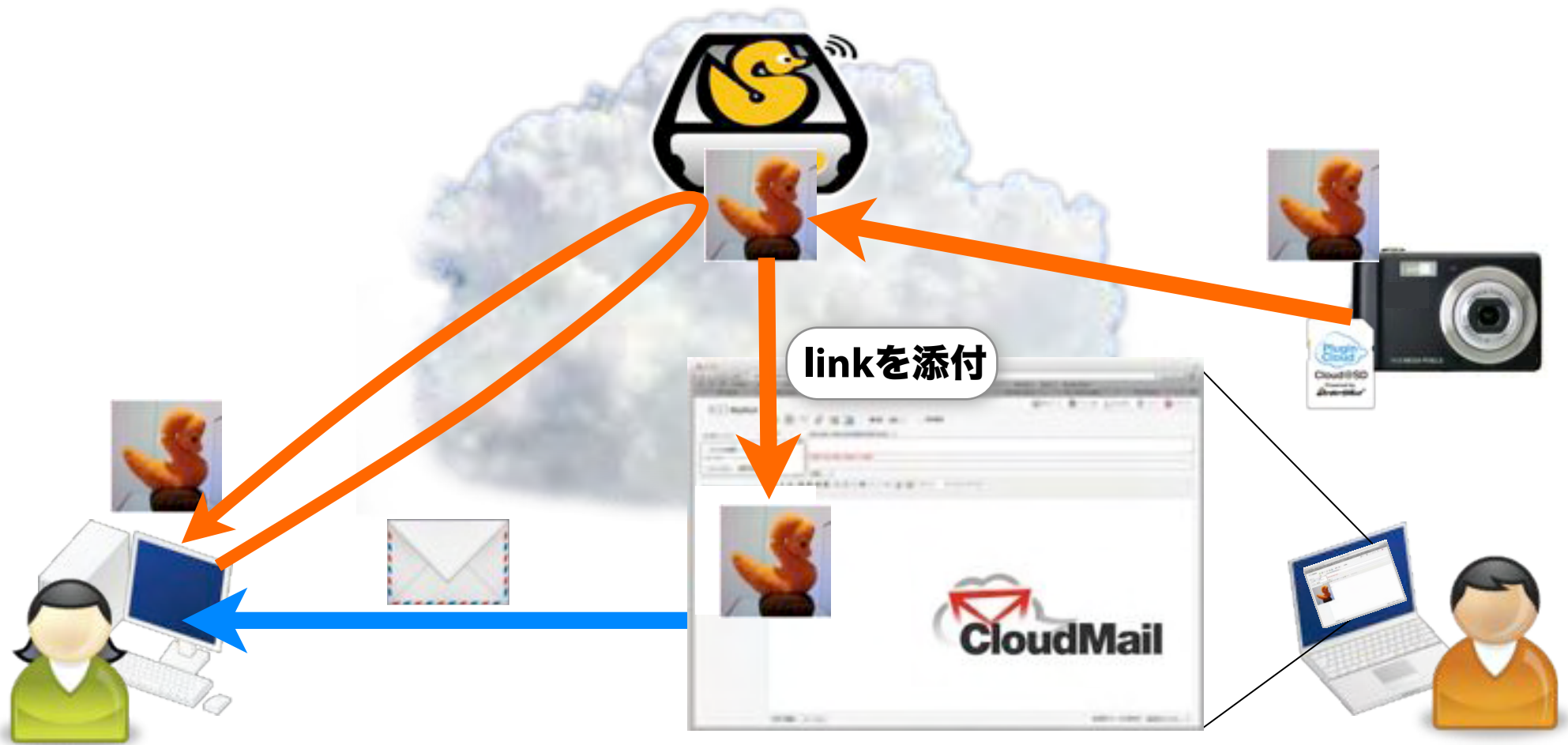


予告#2

C2C (Cloud to Cloud)
製品を投入します



デジカメ等で撮影した写真がクラウド上の ディスクに自動的にアップされ、 CloudMailで添付してメールを送信



予告#1

3G MVNO にて
魅力的な SIM
単独の販売を開始します。

ブロードバンドネットワークのニーズ

高速接続

常時接続

本来ニーズが異なるため、料金も異なるべき

Ex) ダイヤルアップ時代、アメリカは、市内電話が定額だったので、
常時接続のニーズを満たしていた。その為高速シフトが遅れた

**固定網は、既存インフラとの重畳/世帯丸ごとまかなえることで、
この二つを満たし、低価格なサービスが生まれた**

モバイルネットワークでは？

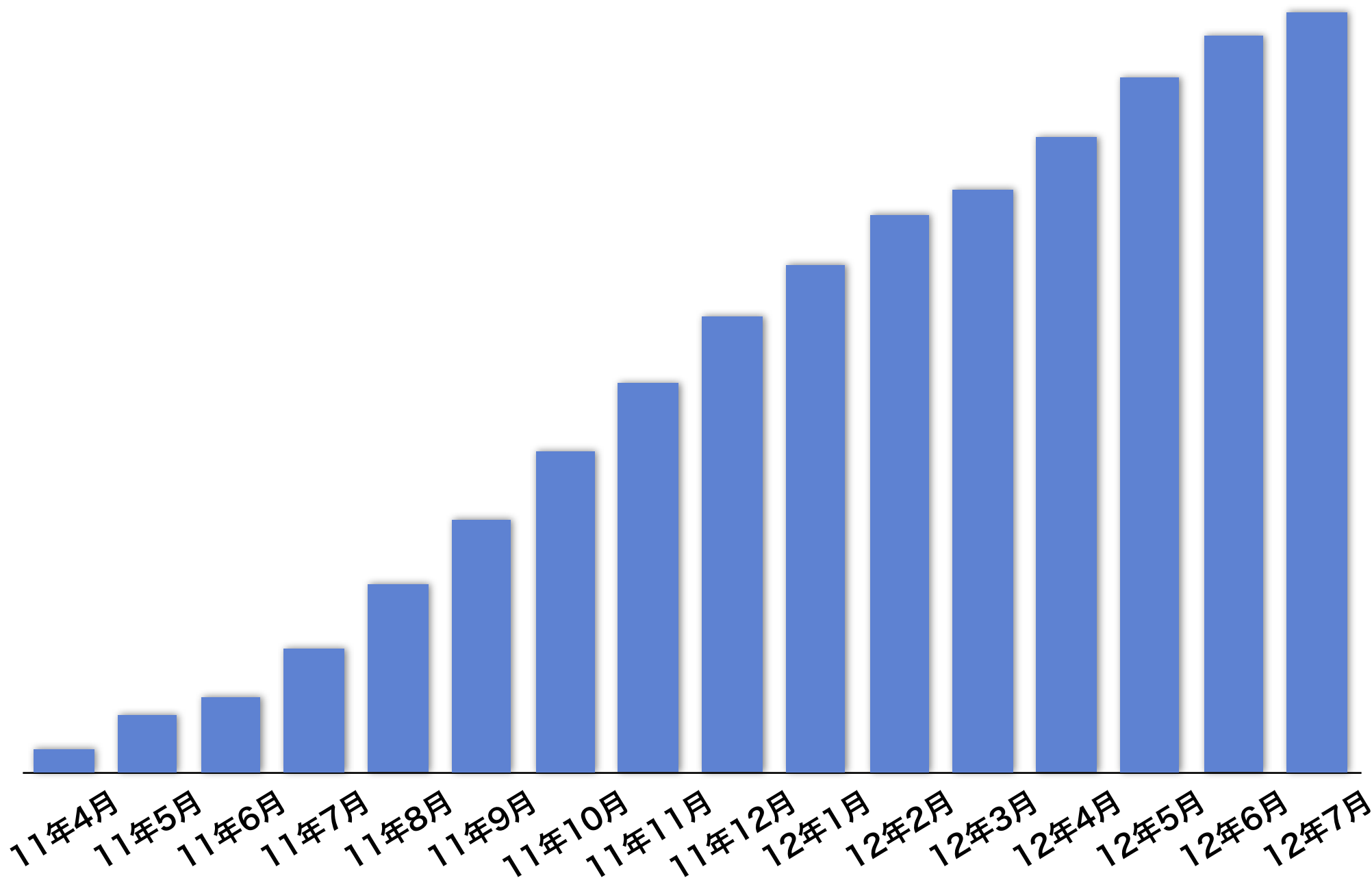
周波数帯は、「絶対的有限資源」



「有限資源」を最大限活用した、ニーズにあったサービスが必要

2011年 高速モバイル接続市場 参入

モバイルユーザ数は堅調に推移

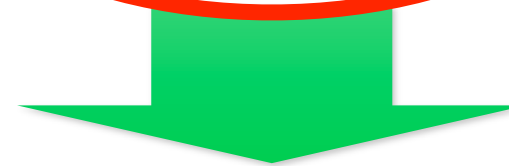


周波数帯は、「絶対的有限資源」



高速接続

常時接続



「有限資源」を最大限活用した、ニーズにあったサービスが必要

8月8日発表

**フリービット、子会社のDTIから100kbps使い放題、
ワンコイン490円から使える、パーフェクトモバイルプラン、
「ServersMan SIM 3G 100」の提供を8/8より開始**

**～特許取得技術を転用した速度切替システムを搭載し、
低速と高速を使い分けられ、バックボーン直結のクラウドストレージも標準搭載、
IPv6対応、SIM単体での提供も対応～**



ServersMan[®] SIM

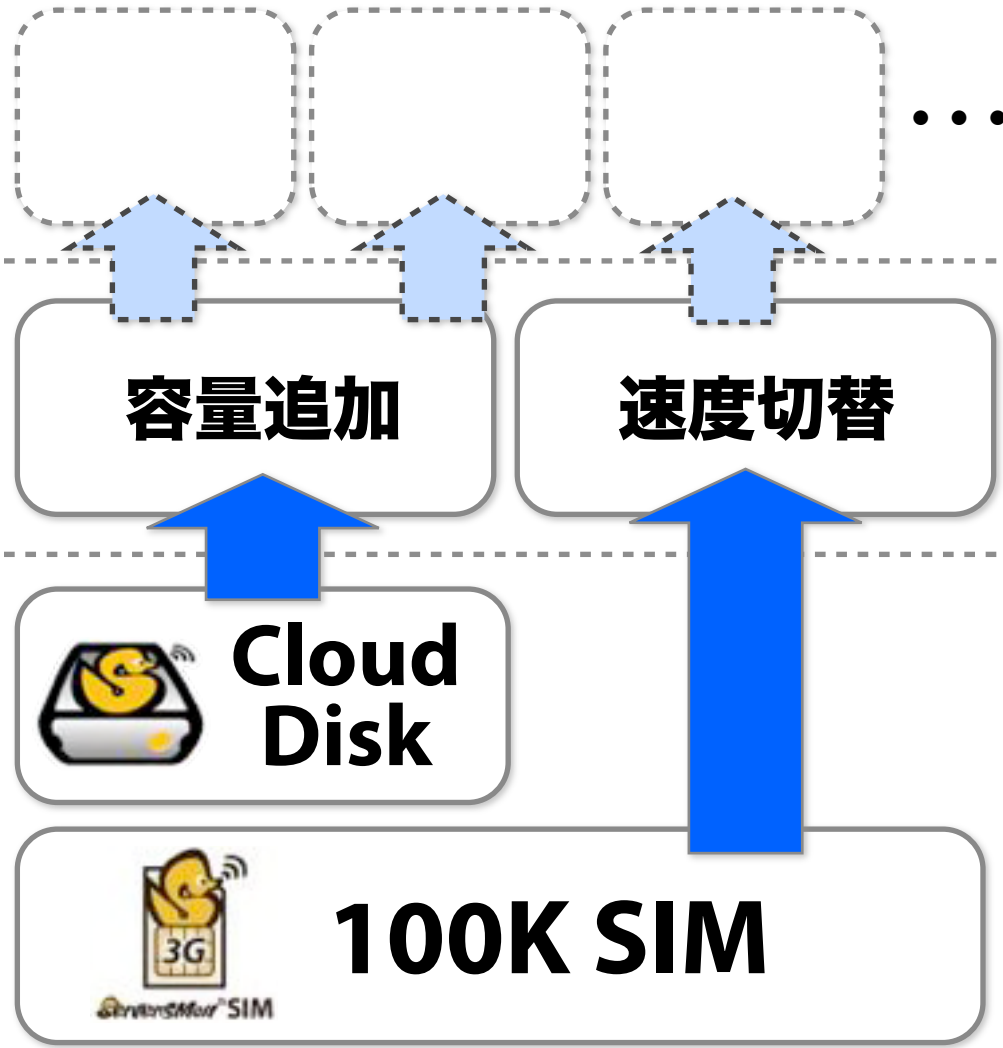
速度切替

高速接続

常時接続



ARPU戦略



準備中

容量追加 200円/10G (8/8リリース)	速度切替 230円/100MB (8/30リリース)
--------------------------------------	-----------------------------------------

490円/月
(8/8リリース)

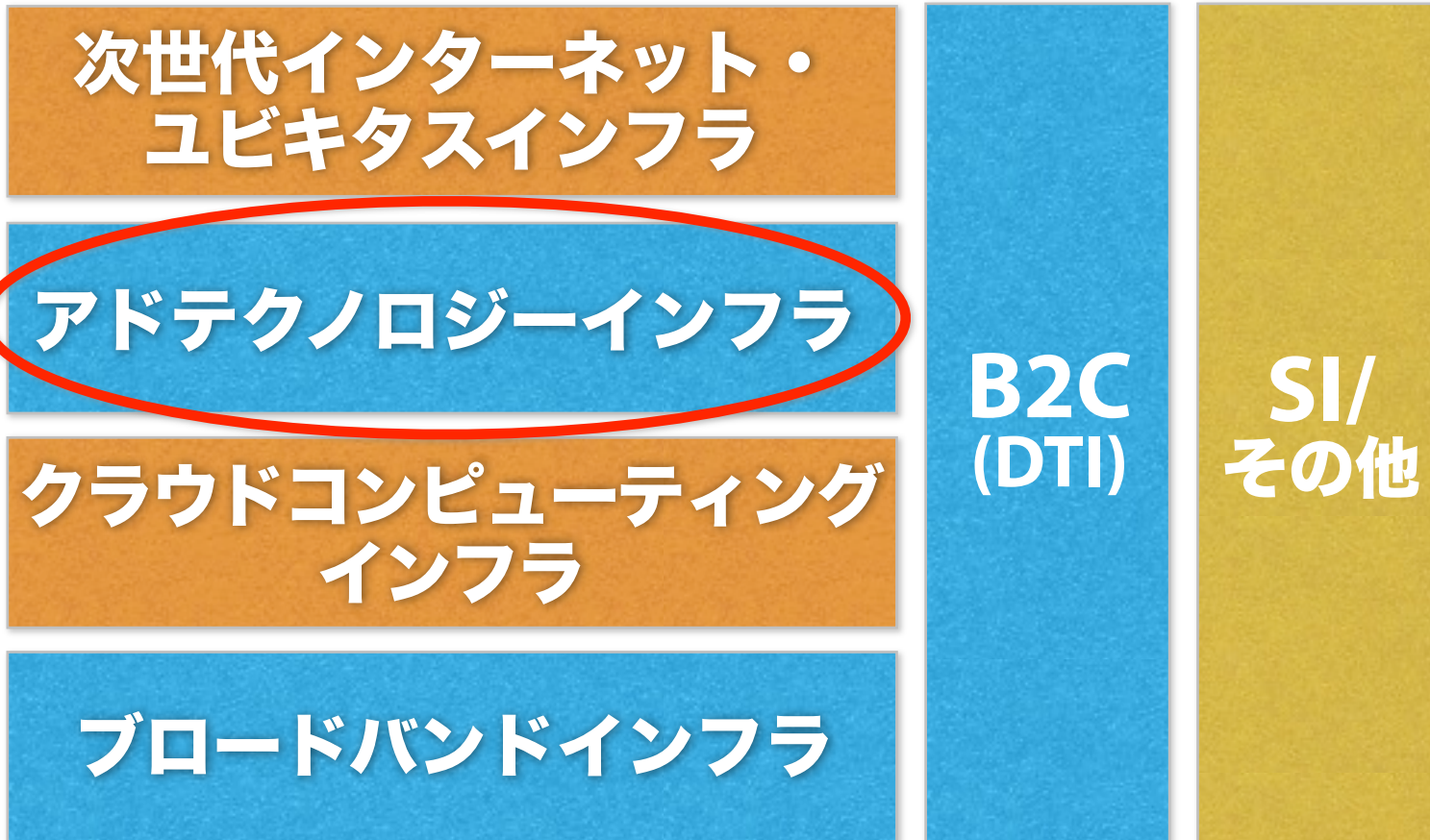
2020年頃のネットワークサービスの方向性



出典：新世代推進ネットワークフォーラム 研究開発戦略ワーキンググループ
「新世代ネットワークに向けたNTT R&Dの取り組み」より

SiLK VISION 2013におけるセグメント

Smart Infra提供事業



■ 収益基盤 ■ 成長事業

フルスピード グローバル展開



海外拠点第一弾として上海拠点を設立。
今後は、香港・台湾・シンガポールあるいは、ソーシャル・メディアの
活発な東南アジア諸国への展開も視野に。

フルスピード アド・プラットフォーム戦略

AdMatrix®

AdMatrix®
SEO Analyzer

SEO分析ツール

※2011年8月より社内ツール
としてサービス開始

AdMatrix®
SEM Optimizer

リスティング広告自動最適化ツール

※現在、β版を運用利用中
※2012年6月リリース済

AdMatrix®
DisplayAd Trader

ディスプレイ広告ツール

※リリース時期未定

AdMatrix®
Social Analyzer

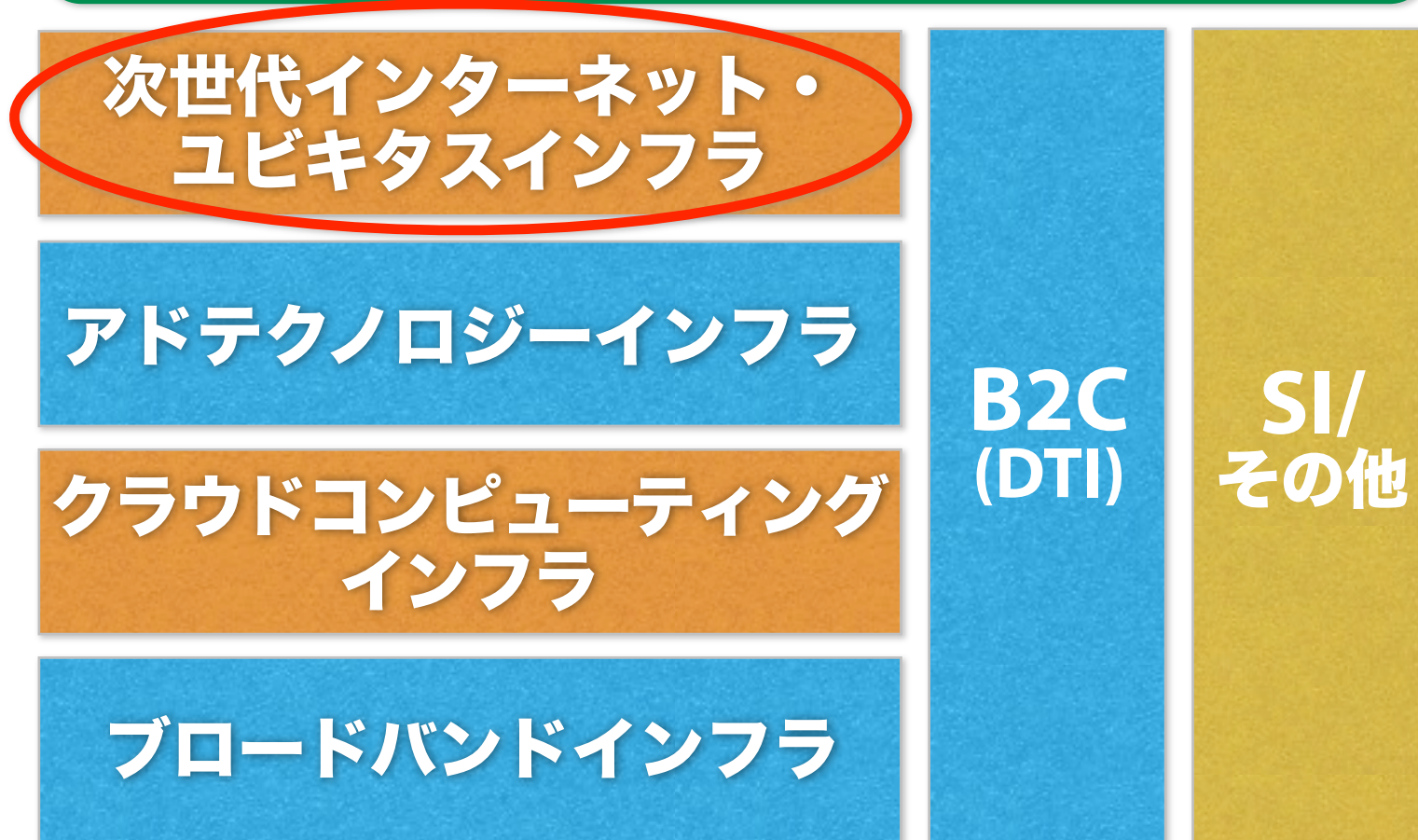
ソーシャル(Buzz)分析ツール

※リリース時期未定

上記の各種ツールが完成した後、クリエイティブ、ユーザビリティ分野の
ツール開発を進める方針。

SiLK VISION 2013におけるセグメント

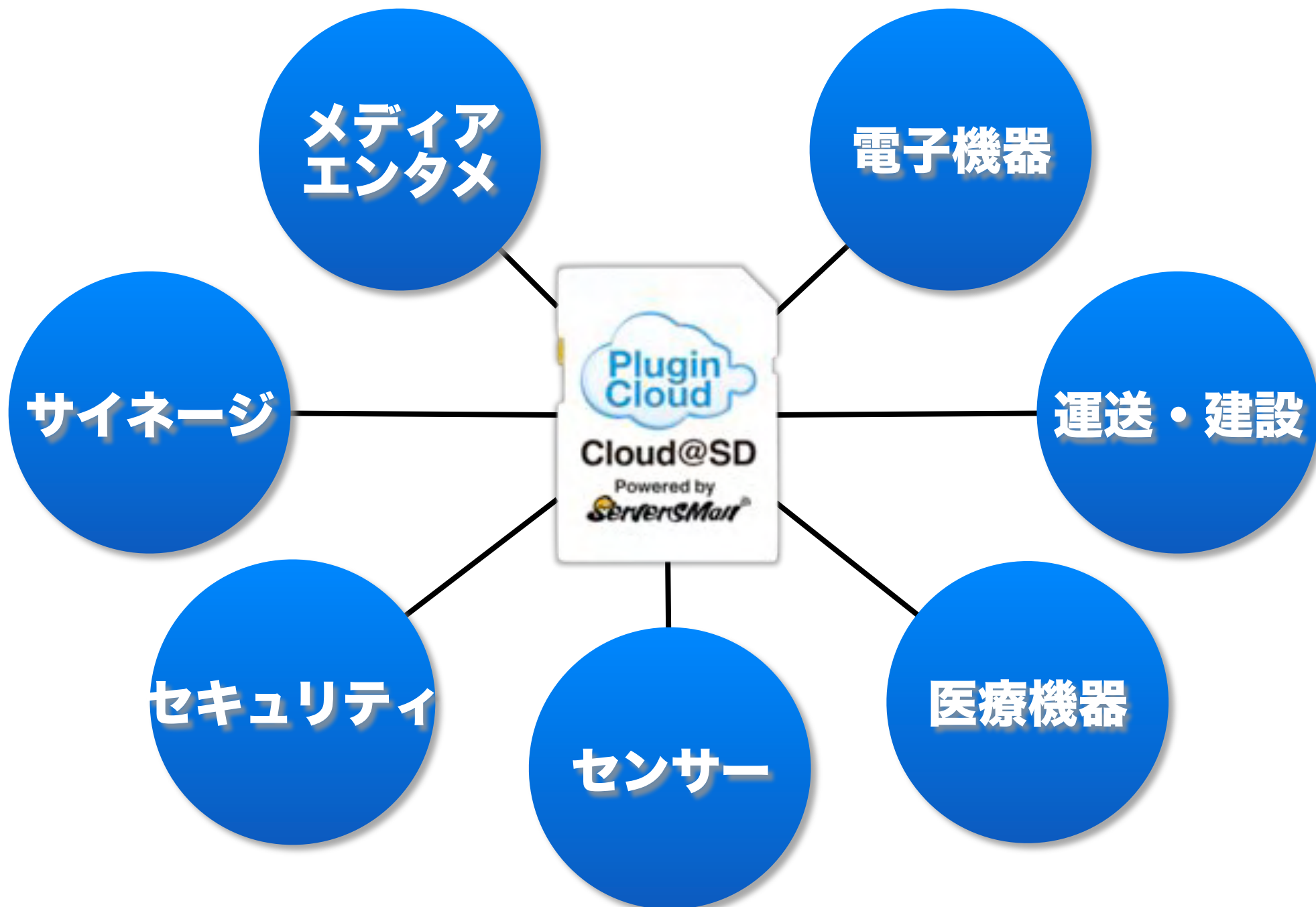
Smart Infra提供事業



■ 収益基盤 ■ 成長事業



様々な領域に対して積極的に営業活動を展開中



中国事業

中国事業

全事業部分が進捗開始。クラウド、2013年IPv6本番に向け展開

IPv6事業

- 中国政府が、世界最大のIPv6テストを11月からスタート、BIIがテストセンターに就任、六飛も最終テストを受ける
- Android向けモバイルIPv6ブラウザの開発完了
- IPv6化ルータの開発も順調に進捗

iDC事業

- iDCライセンス取得に向けた交渉が具体化
- ServersMan@VPSを現地展開に向けサービス構築開始
- 中国SAPの日本進出支援

M2M事業

- Cloud@SDのB2B領域における販売代理店の選定完了し、正式契約に
- B2G領域に向けたIPv6ソリューションの開発を進める

aigo事業

- aigo戦略商品が、10～11月に投入決定。全台数バンドルを行う



Being The NET Frontier!